

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес процессами и экономики
Кафедра «Экономика и управление бизнес-процессами»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ З.А. Васильева
« _____ » _____ 2018г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.02.01.13 Менеджмент организации (реальный сектор экономики)

Разработка мероприятий повышения уровня конкурентоспособности
организации (на примере ООО «ЭкономЖилСтрой»)

Руководитель	_____	Н.В. Разнова
Выпускник	_____	А.Ю. Степанова
Нормоконтролер	_____	Т.П. Лихачева

Красноярск 2018

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра «Управления бизнес-процессами и экономики»

УТВЕРЖДАЮ
И.о. зав. кафедрой ЭУБП
_____ Руйга И. Р.
« 25 » ноября 2017 г

**ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы**

Студенту Степановой Анне Юрьевне

Группа ЗУБ 13-05

Направление (специальность):38.03.02.01 Менеджмент организации

Тема выпускной квалификационной работы: Разработка мероприятий повышения уровня конкурентоспособности организации (на примере ООО «Экономжилстрой»)

Утверждена приказом по университету – №5218/с от 11 апреля 2018 г.

Руководитель ВКР: Н.В. Разнова, к. э. н, доцент кафедры "Экономика и управления бизнес процессами"

Исходные данные для ВКР: материалы литературных изданий и глобальной сети Интернет; результаты социологического обследования внутренней среды организации; официальные отчеты Федеральной службы государственной статистики и Управления Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю за 2010-2017 гг.; внутренняя статистическая отчетность ООО «Экономжилстрой» за 2015-2017 гг..

Перечень разделов ВКР:

- 1.Рост конкурентоспособности, как условия развития организации.
- 2.Анализ деятельности и оценка конкурентоспособности ООО «Экономжилстрой» .
3. Разработка мероприятий повышения уровня конкурентоспособности ООО «Экономжилстрой».

Перечень иллюстрационного материала

- Тема дипломного проекта;
- Актуальность проекта;
- Цели и задачи дипломного проекта;
- Разработка мероприятий повышения уровня конкурентоспособности предприятия;
- Динамика выручки ООО «Экономжилстрой»;
- Динамика структуры персонала ООО «Экономжилстрой»;
- Сравнительная характеристика показателей конкурентоспособности компаний;
- План производства пеноблоков для ООО «Экономжилстрой»;
- Сумма инвестиционных затрат для производства пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»;
- Расчет эффективности проекта по производству пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»;
- Сравнительная оценка эффективности проекта по производству

- пеноблоков ООО «Экономжилстрой»;
- Оценка конкурентоспособности ООО «Экономжилстрой» после реализации проекта по производству пеноблоков.

Руководитель ВКР _____

Н.В. Разнова

Задание принял к исполнению _____

А.Ю. Степанова

« 25 » ноября 2017г.

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа по теме «Разработка мероприятий повышения уровня конкурентоспособности организации (на примере ООО «Экономжилстрой»)» состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений общим объемом 107 страниц. Содержит 21 рисунок, 56 таблиц, 2 приложения, 71 использованных источников.

УПРАВЛЕНИЕ, КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ, МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ВНЕШНЯЯ И ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА ОРГАНИЦИИ.

Целью бакалаврской работы является совершенствование управления коммерческой деятельности ООО «Экономжилстрой».

Задачи:

- проанализировать тенденции и перспективы развития рынка строительных услуг России, факторы и условия конкурентоспособности организации;
- изучить подходы к оценке конкурентоспособности организаций;
- выполнить анализ деятельности и оценить уровень конкурентоспособности ООО «ЭкономЖилСтрой» на отраслевом рынке;
- разработать проект мероприятий повышения конкурентоспособности организации на строительном рынке;
- оценить затраты и влияние мероприятий на конкурентоспособность организации на отраслевом рынке.

В ходе работы был выполнен анализ тенденций развития российского строительного рынка, исследованы теоретические аспекты управления и оценки коммерческой деятельности организации, дана оценка финансово-хозяйственной деятельности ООО «Экономжилстрой», проведен анализ внешней и внутренней среды организации, а также дана оценка эффективности коммерческой деятельности организации. В итоге было выявлено, что существуют некоторые проблемы.

По формированию эффективной системы управления коммерческой деятельностью и повышения качества обслуживания клиентов был предложен план мероприятий.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1 Рост конкурентоспособности, как условие развития организации.....	6
1.1 Тенденции и перспективы развития рынка строительных услуг России	6
1.2 Методы и критерии оценки конкурентоспособности организаций на рынке товаров и услуг.....	16
1.3 Сравнительный анализ подходов к оценке уровня конкурентоспособности организации	26
2 Анализ деятельности и оценка конкурентоспособности ООО «Экономжилстрой»	35
2.1 Характеристика и анализ деятельности организации на рынке строительных услуг г. Красноярска.....	35
2.2 Оценка конкурентоспособности организации на отраслевом рынке.....	44
2.3 Оценка удовлетворенности заказчиков качеством строительных услуг ООО «Экономжилстрой»	54
3 Разработка мероприятий повышения уровня конкурентоспособности ООО «Экономжилстрой»	64
3.1 Разработка проекта мероприятия по повышению конкурентоспособности организации на отраслевом рынке	64
3.2 Оценка затрат и эффективности влияния мероприятий на конкурентоспособность ООО «Экономжилстрой» на рынке строительных услуг	76
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	91
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	95
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	102

ВВЕДЕНИЕ

Определяющим показателем коммерческого успеха в рыночной экономике является конкурентоспособность. Это многоаспектное понятие, означающее соответствие производимых компанией товаров и услуг условиям рынка, конкретным требованиям потребителей не только по своим качественным, техническим, экономическим, эстетическим характеристикам, но и по коммерческим и иным условиям его реализации.

Конкурентоспособность строительной организации основана на реализации компанией маркетинговой деятельности. Степень использования современных методов и принципов управления, базирующихся на маркетинговой концепции, является одним из факторов, непосредственно определяющих конкурентную позицию компании на строительном рынке.

Конкурентоспособность организации – динамическая категория, обусловленная внешними факторами, значительная часть которых может признаваться как управляемые параметры. Исходя из этого, можно отметить, что конкурентоспособностью организации представляет собой общность характеристик и свойств управленческих процессов, которые позволяют максимально рационально вести деятельность организации, с учетом факторов внешней и внутренней среды. Основные характеристики конкурентоспособности помогают определить ключевые факторы роста строительной организации. Вследствие того, что строительный комплекс полноценно раскрывает свою экономическую сущность на региональном уровне, то и конкуренция в строительстве носит региональный характер и конкурентная среда формируется на уровне региона. В строительстве невозможно существование совершенной конкуренции, так как сама строительная продукция не может быть предметом массового спроса и потребления. Преобладание в строительстве ценовой конкуренции, проявляющееся в стремлении снижения издержек и, как следствие, получении большей прибыли исходя из твердой цены заказчика. Неценовая конкуренция

развита еще достаточно слабо и характерна, как правило, для жилищного строительства

Актуальность проблем повышения конкурентоспособности строительных организаций определяется несколькими причинами. Во-первых, усилением конкурентной борьбы на данных рынках. Во-вторых, изменением государственной политики, направленной на повышение доступности жилья для большего количества граждан. И, в-третьих, ростом потребностей и платежеспособности потенциальных покупателей жилья, которые все в большей степени не приемлют прежний уровень его качества.

Целью работы является разработка мероприятий повышения уровня конкурентоспособности предприятия.

В связи с поставленной целью определены следующие задачи:

- изучить тенденции и проблемы развития строительной отрасли России;
- выполнить анализ методов и критериев оценки эффективности и экономичности системы управления конкурентоспособностью организации;
- проанализировать деятельность и оценить уровень конкурентоспособности организации на отраслевом рынке г. Красноярск;
- разработать мероприятия повышения эффективности системы управления конкурентоспособностью организации;
- оценить затраты и влияние мероприятий на рост эффективности системы управления конкурентоспособностью организации и рост ее уровня на отраслевом рынке.

Объектом исследования является строительное предприятие ООО «Экономжилстрой».

Предметом исследования является конкурентоспособность предприятия.

1 Рост конкурентоспособности, как условие развития организации

1.1 Тенденции и перспективы развития рынка строительных услуг России

Лидирующее место индустриального комплекса, занимает строительство. Строительство является одной из самых крупных отраслей в экономике страны, в составе которой 15 подотраслей, которые включают в себя 25 видов производств. Данные подотрасли входят в промышленность строительных материалов, которая является одной из основополагающих строительной отрасли. Строительство является одной из наиболее важных отраслей экономики. Её состояние во многом определяет уровень развития общества и его производственных сил. Строительная отрасль призвана осуществлять обновление на современной технической основе производственных фондов, развитие, совершенствование социальной сферы, реконструкцию, модернизацию, техническое перевооружение производства материальных благ.

Всё это обуславливает важность данной отрасли и необходимость поддержания государством. Хорошее состояние строительной отрасли благоприятно отражаться на экономике и развитии государства, обеспечивая приток финансовых средств. Основой Системы нормативных документов в строительстве являются Градостроительный кодекс РФ и Закон «О техническом регулировании».

На рынке строительных услуг, как и на любом другом конкурентном рынке, установление равновесной цены происходит под влиянием спроса и предложения. Результаты деятельности любой фирмы зависят от типа рынка, на котором приходится продавать свои товары. При этом имеются в виду различия между рынками не по характеру продаваемых товаров, а по сложившимся условиям конкуренции при их продаже.

Анализ строительной отрасли России проведен на основании официальных данных Росстата [68]. На рисунке 1.1 представлена динамика объема работ, выполненных по виду деятельности «строительство».

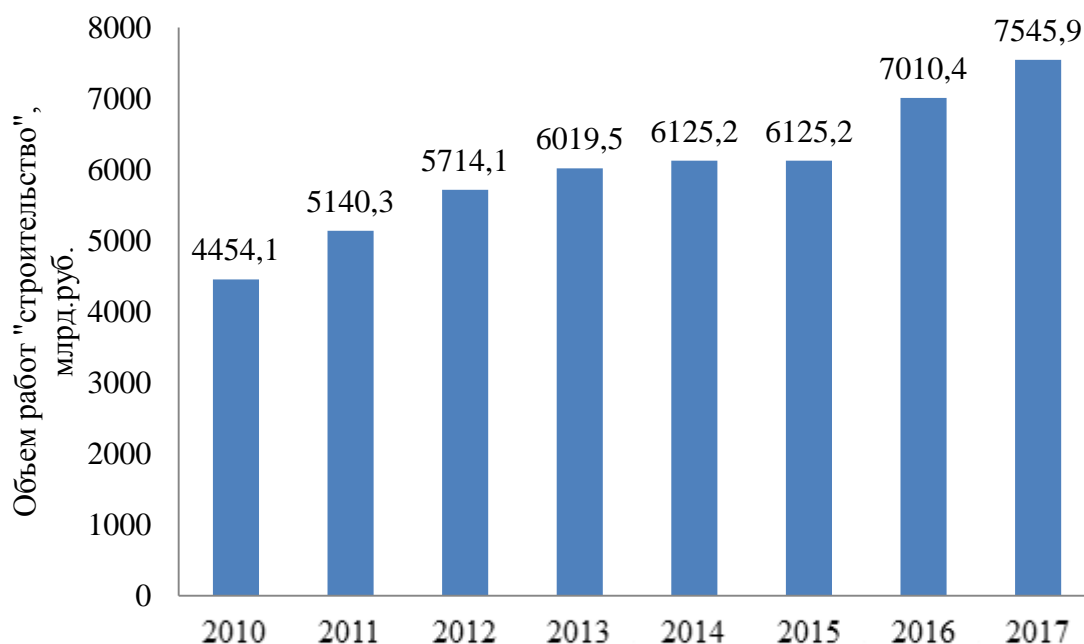


Рисунок 1.1 – Динамика объема работ, выполненных по виду деятельности «строительство» в России, млрд. руб.

В 2017 году объем работ по виду деятельности «строительство» составил 7545,9 млрд.руб. (в фактически действовавших ценах), это на 4,74% больше уровня прошлого года. На протяжении 2010-2017 гг. наблюдается положительный темп прироста, что вызвано как физическим увеличением объемов строительства, так и ростом цен. Наибольший прирост был отмечен в 2011 году – на 15,41% и в 2015 году – на 14,45%. В 2016г. только в 40 субъектах Российской Федерации объемы строительных работ увеличились по сравнению с предыдущим годом [68].

Наибольший рост объемов строительных работ наблюдался в республиках Крым, Алтай, Саха (Якутия), Ингушетия (в 1,8 – 1,1 раза), Камчатском и Забайкальском краях (в 1,2 раза), Вологодской, Иркутской, Псковской, Томской областях (в 1,5 - 1,1раза), в городе Севастополь (в 1,6 раза), в Чукотском автономном округе (в 1,4 раза) [68].

В 45 субъектах Российской Федерации объемы строительных работ сократились против уровня 2015 года. Наиболее значительное падение объемов строительных работ в 2016г. отмечалось в республиках Калмыкия (на 67,4%), Бурятия (на 28,1%), Марий Эл (на 25,6%), Алтайском (на 17,4%), Ставропольском краях (на 15,8%), Астраханской (на 33,3%), Магаданской (на 29,0%), Новосибирской (на 26,1%), Тверской (на 23,9%), Калужской (на 21,2%), Оренбургской (на 20,8%), Сахалинской (на 20,3%) областях. На рисунке 1.2 представлена группировка субъектов Российской Федерации по индексу физического объема работ, выполненных по виду деятельности «строительство» в 2016 году [68].

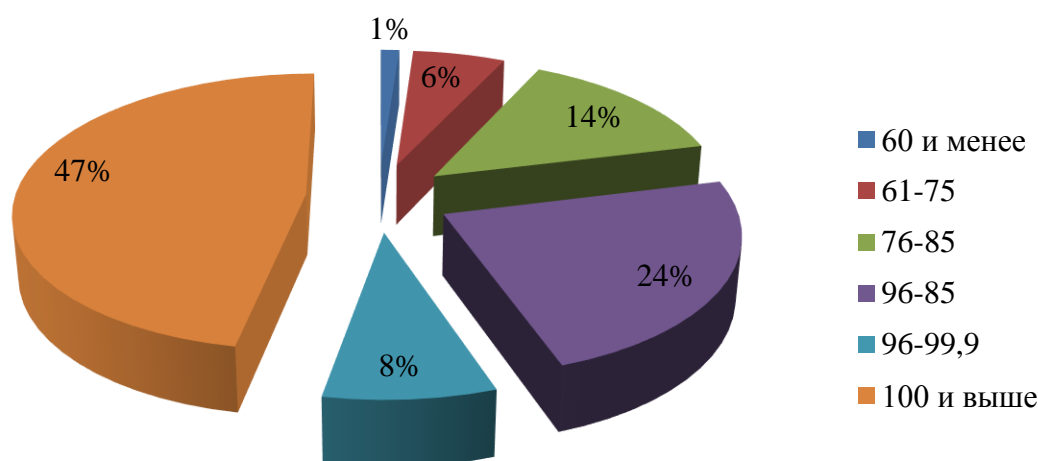


Рисунок 1.2 – Группировка субъектов Российской Федерации по индексу физического объема работ, выполненных по виду деятельности «строительство» в 2016 г., %

Различие в динамике выполненных строительных работ отразилось на структуре их распределения по федеральным округам. В Центральном, Северо-Западном и Приволжском федеральных округах выполнено 57,8% от общего объема строительных работ [68].

Свыше половины объема строительных работ в 2016г. выполнена в следующих субъектах Российской Федерации: Москве (11,5 % от общего

объема работ по России), Санкт-Петербурге (6,7%), республиках Татарстан (4,7%), Башкортостан (3,1%), Краснодарском (3,7%) и Красноярском (3,2%) краях, Московской (5,4%), Нижегородской, Самарской областях (по 2,5%), Тюменской (без автономных округов) области (2,6%), Ямало-Ненецком автономном округе (2,9%) и Ханты-Мансийском автономном округе - Югра (2,8%). На рисунке 1.3 представлено распределение объема работ, выполненных по виду деятельности «строительство», по федеральным округам в 2016 году [68].

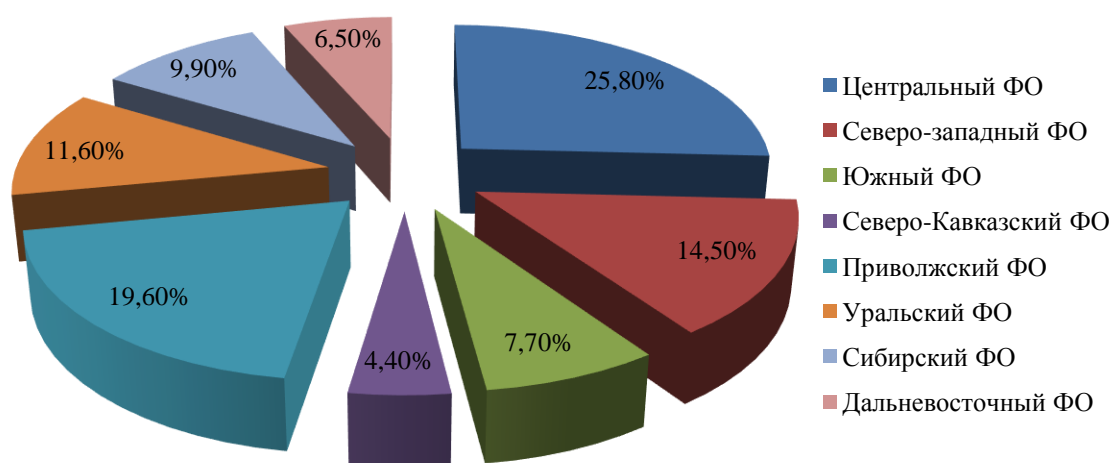


Рисунок 1.3 – Распределение объема работ, выполненных по виду деятельности «строительство», по федеральным округам РФ в 2016 г., %

В последние годы на долю строительных организаций, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, приходится две трети объема строительных работ, выполняемых организациями частной формы собственности.

На рисунке 1.4 представлена структура объема работ по направлениям деятельности строительных организаций [68].

На основании договоров строительного подряда и (или) контрактов, заключаемых с заказчиками, строительными организациями выполнялись

работы по возведению новых объектов, капитальному и текущему ремонту, реконструкции жилых и нежилых зданий и инженерных сооружений.



Рисунок 1.4 – Структура объема работ по направлениям деятельности строительных организаций (по данным обследования деловой активности в IV квартале 2016г.)

На рынке России на начало 2016 года функционировало 235,4 тыс. строительных организаций, из них 227,5 тыс. субъектов малого предпринимательства, из которых 84,8 % составляют микропредприятия [68].

На 1 января 2016г., количество организаций, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, составило 7,9 тысяч (3,4% от общего количества действующих строительных организаций). За 2015 г. ими выполнено 43% общего объема строительных работ, в основном это результат работы крупных организаций. На долю средних предприятий пришлось около 6,5 % объема выполненных строительных работ [68].

В таблице 1.1 представлена структура работ, выполненных собственными силами организаций в РФ по виду деятельности «строительство» [68].

Таблица 1.1 – Структура работ, выполненных собственными силами организаций в РФ по виду деятельности «строительство»

в % итогу

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
Строительство - всего	100	100	100	100	100
в том числе:					
подготовка строительного участка	6,2	5,8	5,3	5,8	6,8
из нее разборка и снос зданий; производство земляных работ	5,0	4,8	4,3	4,4	5,3
строительство зданий и сооружений	84,1	84,8	84,8	85,1	84,6
из него:					
производство общестроительных работ по возведению зданий	31,6	35,1	38,0	36,2	33,4
производство общестроительных работ по строительству мостов, надземных автомобильных дорог, тоннелей и подземных дорог	11,7	10,2	9,1	8,7	9,3
производство общестроительных работ по прокладке магистральных трубопроводов, линий связи и линий электропередачи	12,5	10,7	10,2	10,2	11,5
производство общестроительных работ по прокладке местных трубопроводов, линий связи и линий электропередачи, включая взаимосвязанные вспомогательные работы	3,8	3,2	2,7	3,0	2,9
производство общестроительных работ по строительству электростанций и сооружений для горнодобывающей и обрабатывающей промышленности	2,8	2,9	3,6	4,2	3,4
монтаж зданий и сооружений из сборных конструкций	2,8	2,8	3	2,9	2,3
производство общестроительных работ по строительству автомобильных дорог, железных дорог и взлетно-посадочных полос аэродромов	11,5	12,1	11	12,3	13,9
монтаж инженерного оборудования зданий и сооружений	8,2	8,2	8,4	7,6	7,4
производство отделочных работ	0,8	0,7	0,9	1,0	0,8
прочие работы	0,7	0,5	0,6	0,5	0,4

Малые строительные предприятия неравномерно распределены по территории Российской Федерации.

На конец 2016г. около двух третей малых строительных предприятий (без микропредприятий) работали в Центральном (29,8% от общего количества), Приволжском (20,6%) и Северо-Западном (14,4%) федеральных округах. Наибольшее распространение малые строительные предприятия получили в Москве (11,3% от их общего количества), Санкт-Петербурге (8,3%), Республике Татарстан (4,4%), Нижегородской области (3,7%), Московской области (3,5%).

В 2016 г. более половины общего объема отгруженной продукции собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами малых строительных предприятий (без микропредприятий) приходилось на долю 9 субъектов Российской Федерации, в том числе Москвы (19,1%), Санкт-Петербурга (8,9%), Республики Татарстан (4,3%), Московской области (3,8%), Самарской области (3,7%), Красноярского края (3,4%), Республики Башкортостан (3,3%), Краснодарского края (2,9%), Ханты-Мансийского автономного округа - Югра (2,7%) [68].

В таблице 1.2 представлены основные показатели деятельности малых строительных предприятий (без микропредприятий) [68].

Таблица 1.2 – Основные показатели деятельности малых строительных предприятий в России (без микропредприятий)

Показатели	2014	2015	2016	2017 (январь-сентябрь)
1 Количество предприятий, тыс. ед.	28,9	30,7	20,8	31,8
2 Среднесписочная численность работников, тыс.чел.	957,2	922,3	720,9	825,6
3 Оборот предприятий, млрд.руб.	1743,9	1945,3	2007,4	2284,1
4 Инвестиции в основной капитал, млрд.руб.	128,2	119,8	125,6	76,0

Количество малых предприятий, работающих в отрасли строительство, в течение последних четырех лет увеличивается и в 2017 году составляет 31,8 тыс. ед. (данные за январь – сентябрь 2017 года). При этом в 2016 году отмечалось снижение в сравнении с предыдущими годами. Аналогичная динамика у среднесписочной численности работников. Оборот малых

строительных предприятий имеет стабильную положительную динамику и составляет за 9 месяцев 2017 года 2284,1 млрд.руб.

На рисунке 1.5 представлены факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных организаций в 2016 году [68].



Рисунок 1.5 – Факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных организаций в России в 2016 г., в %

В IV квартале 2016 г. результаты обследований деловой активности строительных организаций свидетельствуют о нестабильной экономической ситуации в строительном секторе.

Индекс предпринимательской уверенности в IV квартале 2016 г. составил (-21%), что на 8 процентных пунктов ниже, чем в IV квартале 2015 г. и на 5 процентных пунктов ниже, чем в III квартале 2016 года.

Повышение деловой активности в IV квартале 2016 г. наблюдалось в 13 субъектах Российской Федерации. Результаты проведенного обследования свидетельствуют, что в 24 из 82 субъектов Российской Федерации, участвующих в обследовании, индекс предпринимательской уверенности выше,

чем в среднем по России. Положительное значение этого показателя отмечалось в Калининградской и Тверской областях. Самое низкое значение индекса предпринимательской уверенности (-60%) зафиксировано в Хабаровском крае [68].

Производственная деятельность строительных организаций. Средняя обеспеченность заказами в IV квартале 2016 г. по сравнению с III кварталом 2016 г. не изменилась и составила 6 месяцев.

В IV квартале 2016 г. доля организаций, у которых производственная программа соответствовала «нормальному» уровню, составила 61%; доля тех, кто оценил ее «ниже нормального» уровня – 38%.

Основными факторами, сдерживающими деятельность строительных организаций, являются «высокий уровень налогов» (на этот фактор указали 36% опрошенных руководителей организаций), «высокая стоимость материалов, конструкций, изделий» (31%) и «неплатежеспособность заказчиков» (30%) [68].

Цены на недвижимость в 2018 году по прогнозам многих аналитиков продолжают медленно расти. Рынок жилья уже сейчас демонстрирует все признаки выздоровления, и эта тенденция в дальнейшем углубится. Параллельно с этим наблюдается повышение стоимости стройматериалов, которое влечет увеличение издержек застройщиков. Это создает прочные экономические предпосылки для прогнозирования роста цен за квадратный метр жилья. Эксперты свидетельствуют о том, что рост цен на стройматериалы, топливо, страховые услуги и грузоперевозки приведут к увеличению цен у застройщиков.

Владельцы строительных компаний и девелоперы отмечают, что государство постоянно увеличивает масштабы социального обременения, регламентируя возведение школ, детских садов и других объектов инфраструктуры, что заметно утяжеляет финансовую нагрузку.

Также готовятся изменения в федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о

внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 N 214-ФЗ (ред. от 31.12.2017)), по которым планируется отказаться от долевого строительства, при этом использовать переход на финансирование строительства более активным участием банков. Эта мера, призванная решить проблему с «недостроями», может привести к росту цен на жилье. Отказ от долевого строительства и переход к проектному финансированию может спровоцировать весьма заметный рост цен на жилье. В результате изменений на рынке квадратные метры подорожают для покупателя на 15-30%. Подобный рост может сделать даже доступное жилье в комфорт и экономклассах буквально недоступным для рядового покупателя.

В связи с переходом к проектному финансированию, ощутимо возрастает кредитная нагрузка девелоперов. Если при долевом строительстве величина процентной нагрузки в общей себестоимости строительства составляла 2-3%, достигая максимум 6% для проектов, земля под которые приобреталась с максимальным кредитным финансированием, то при внедрении проектного финансирования доля процентов по кредиту в себестоимости строительства составит от 15-17% минимум до 30%.

Спрос на загородную недвижимость упал на 23% по сравнению с прошлым годом, коттеджи подешевели на 16%, дачи — на 25%. Потеряли в цене все секторы загородной недвижимости, но больше всех — именно дачи и коттеджи. Земельные участки подешевели не так резко: на 9%. Причины в этом следующие. Дачи — это вторая, необязательная недвижимость, дополнение к городской, а в период экономической нестабильности потенциальные покупатели решают насущные проблемы, остальное откладывают до лучших времен. Коттедж — это иное, это недвижимость для постоянного проживания. Но проблема в том, что на рынке преобладают морально устаревшие объекты. Большинство коттеджей было построено еще в конце девяностых или начале 2000-х. Архитектурные решения (если они и были, то есть к строительству привлекался профессиональный архитектор), площади и планировки уже давно не соответствуют требованиям современных покупателей. Поэтому, то, во что

вкладывались большие суммы денег 15–20 лет назад, сейчас является скорее ненужным обременением по сравнению с чистым участком земли. При этом такую недвижимость собственники часто переоценивают на 40-50% выше реальной стоимости. Поэтому 16-процентное падение цен на устаревшие дома – только начало.

Таким образом, в числе основных тенденций строительного рынка отмечается:

- увеличение прироста объемов строительства;
- место повышение стоимости стройматериалов, что отражается на издержках застройщиков и, как следствие, на увеличении цены продукции;
- падение спроса на морально устаревшую загородную недвижимость, при этом продолжается активный спрос на новые современные постройки.

Перспективами строительного рынка, в числе прочего, будут повышение спроса на новое жилье по демократичным ценам. Спросом будут продолжаться пользоваться загородные дома и дачи, сделанные по современным проектам, по низким ценам.

1.2 Методы и критерии оценки конкурентоспособности организаций на рынке товаров и услуг

В современном мире, где происходят постоянные изменения, конкуренция – одна из самых главных черт рыночного хозяйства. В условиях рынка очень трудно добиться успеха и стабильности в бизнесе, если не строить планы на его эффективное развитие, не владеть информацией о собственных перспективах и возможностях, о своих слабых сторонах, о состоянии целевых рынков, о положении на них конкурентов, поставщиков. Проблема конкурентоспособности носит и универсальный, и всемирный характер. Она затрагивает практически все страны мира, всех производителей и покупателей [28].

В условиях нарастающего воздействия на национальные экономики научно-технической революции, интеграционных процессов, распространения конкуренции на новые области общественно полезной деятельности и приобретения ею все более острого характера, конкурентоспособность стала всемирным явлением.

Стоит предположить, что основу рыночной экономики составляет понятие «конкуренции», которая является основной движущей силой взаимодействия субъектов рынка. Наиболее успешен тот участник рынка, который способен выдерживать конкурентную борьбу на внутреннем и внешнем рынках.

В последнее время конкуренция между субъектами рынка усиливается. В связи с этим возникает проблема оценки конкурентоспособности рыночных субъектов, а также проблема повышения уровня конкурентоспособности российских предприятий.

Процесс экономического развития России в настоящее время находится под сильнейшим влиянием глобализации мировой экономики. Для России это вылилось в ухудшение ее конкурентных позиций на мировых рынках, а также ослабление позиций отечественных производителей на собственном национальном рынке [28].

Конкурентоспособность – категория динамическая, причем ее подвижность обусловлена, прежде всего, внешними факторами, значительная часть которых может признаваться как управляемые параметры]. Выражая авторскую позицию, следует отметить, что конкурентоспособность организации, в том числе и в строительной отрасли, представляет собой совокупность свойств и характеристик управленческих процессов всеми имеющимися у организации ресурсами, которые позволяют их рационально распределять и максимально эффективно использовать, что в конечном результате обеспечивает развитие организации и ее успешное функционирование на рынках товаров, капитала и труда с учетом воздействий факторов внешней и внутренней среды [7].

В настоящее время отечественной экономической практикой не выработано единых, однозначных критериев оценки конкурентоспособности предприятия. Напротив, проведенная оценка ряда научных источников говорит о существовании различных мнений по этому поводу. Вместе с тем формирование таких показателей является весьма актуальным с точки зрения практической оценки степени конкурентоспособности предприятия.

Анализ ряда источников показал наличие большого количества различных классификаций критериев конкурентоспособности. Рассмотрим наиболее характерные из них.

А.М. Кротков и Ю.Я. Еленева предлагают следующие основные принципы концепции обеспечения конкурентоспособности предприятия (Рисунок 1.6) [7].



Рисунок 1.6 – Критерии конкурентоспособности предприятия

Данный подход, претендуя на попытку системного и комплексного описания критериев конкурентоспособности компании, рассматривает только внутреннюю среду компании, не уделяя должного внимания внешним составляющим.

Интересен подход определения критериев конкурентоспособности предприятия для различных заинтересованных лиц, предложенный С.Н. Буториным (Рисунок 1.7) [7].

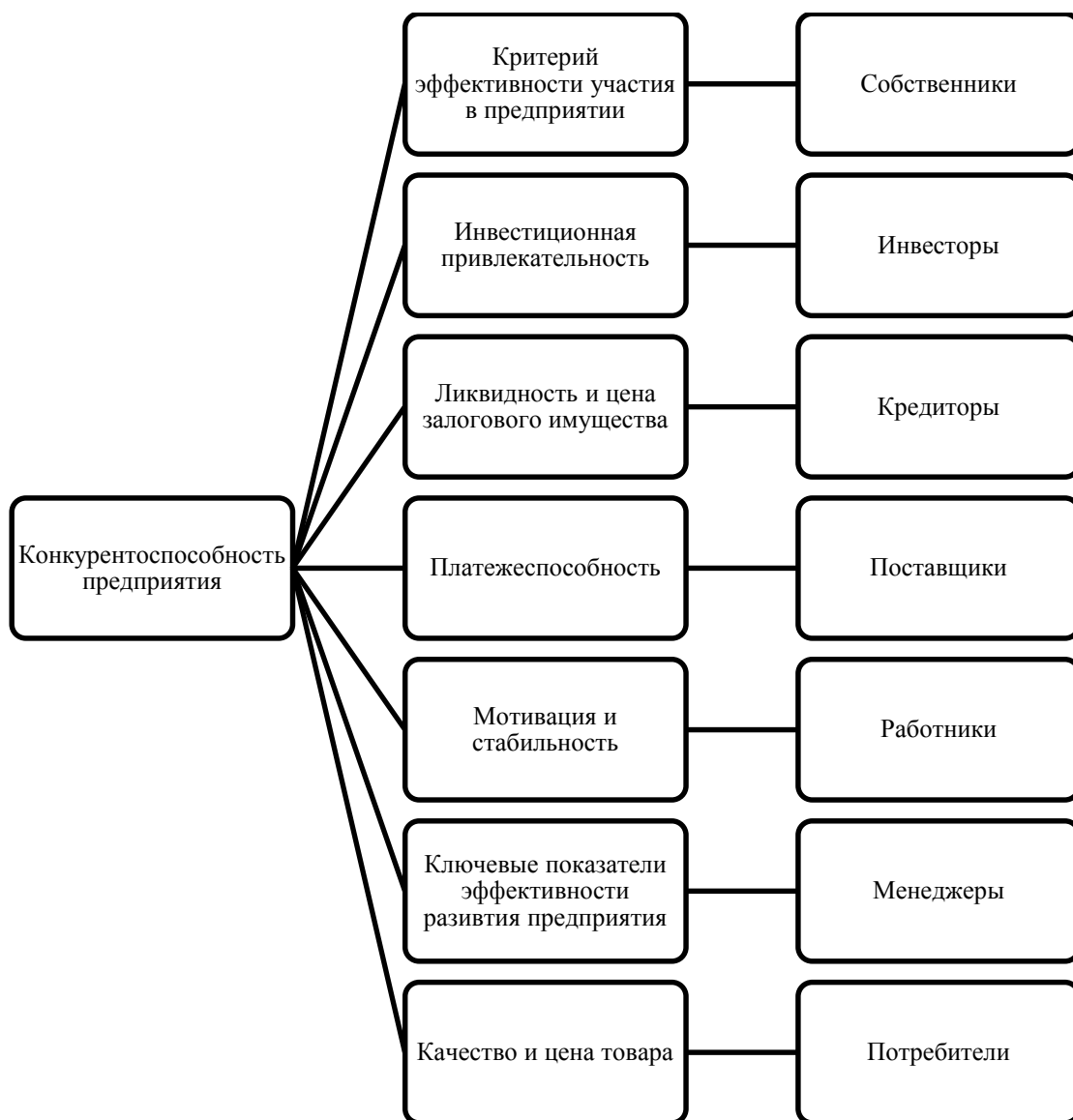


Рисунок 1.7 – Критерии конкурентоспособности предприятия

Однако в описании критериев конкурентоспособности компании, связанных с работниками, автор подхода остановился лишь на мотивации и стабильности, оставив без внимания влияние корпоративной среды (культуры), интеллектуального потенциала и пр. Рассматривая критерии конкурентоспособности организации с точки зрения собственников, потребителей, менеджеров, остались неучтенными такие важные критерии, как: социально-психологический и экологический. Также не рассмотрены критерии

конкурентоспособности предприятия с точки зрения внешних заинтересованных лиц: органов государственной власти и дебиторов.

Иной подход к определению критериев оценки конкурентоспособности продуктов предложен О.С. Виханским. Он представляет интерес с позиций рассмотрения более общих критериев конкурентоспособности предприятия, частью которых являются показатели конкурентоспособности продукции. В этом подходе в качестве оценочных критериев конкурентоспособности продукта предлагают использовать следующие показатели (Рисунок 1.8). При этом остались не учтенными такие составляющие, как: социально-психологическое восприятие продукта, инновационность, обновляемость продукта и пр.

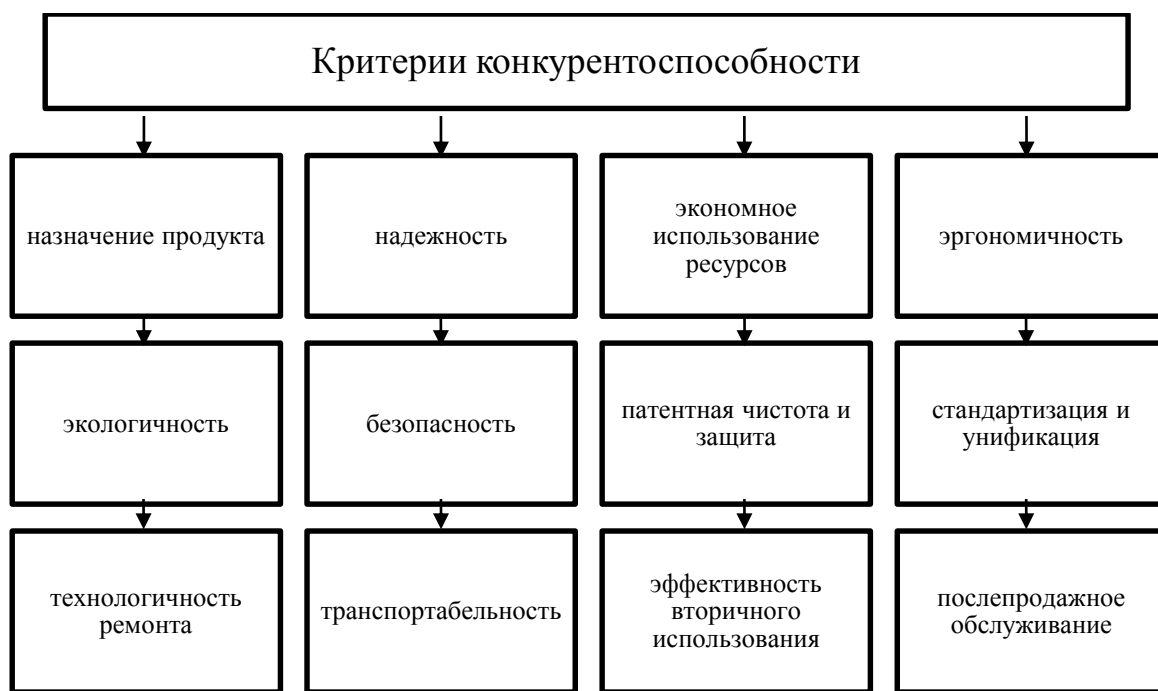


Рисунок 1.8 – Критерии конкурентоспособности продукции предприятия

Другой вариант классификации критериев конкурентоспособности экономической системы предлагает А.Г. Гончаров (Рисунок 1.9). Положительной стороной является то, что автор вводит в критерии конкурентоспособности новый термин – «образовательный потенциал».



Рисунок 1.9 – Критерии конкурентоспособности организации

Под ним он предлагает понимать располагаемую в настоящее время и предвидимую в будущем совокупность ресурсов, определяющих возможности развития и использования знаний, способностей, просвещенности персонала предприятия, необходимых для определения проблем, стоящих перед предприятием с целью их эффективного решения. Однако далее автор не обобщает «образовательный потенциал» с более общим понятием — «интеллектуальный потенциал». Также предлагаемая классификация критериев оценки носит больше теоретико-обобщенный смысл, что затрудняет его применение для практической оценки конкурентоспособности. Рассмотрение

показателей с различных позиций внешних и внутренних заинтересованных лиц было бы более практико-ориентированным подходом [39].

Конкурентоспособность, являясь элементом системы конкурентных отношений, представляет собой категорию, соединяющую в себе содержательные моменты конкуренции и монополизма, а также их общественно-государственные регуляторы.

В рыночной экономике категория «конкурентоспособность» является одной из ключевых, так как в ней концентрированно выражаются экономические, научно-технические, производственные, организационно-управленческие, маркетинговые и иные возможности отдельных предприятий, отраслей, национальной экономики в целом. Эти возможности реализуются в товарах и услугах, противостоящих соперничающим аналогам, как на внутреннем, так и внешнем рынках [66].

Учитывая, что уровень конкурентоспособности предприятия определяется с целью сравнения комплекса характеристик, отражающих эффективность функционирования предприятия с аналогичными предприятиями, значение этого показателя определяется в интересах потребителей (выбор продукта), руководства предприятия (определение рынка сбыта), государства. При этом единого подхода к определению уровня конкурентоспособности предприятия не существует, что обусловлено отсутствием регламентации подходов к оценке конкурентоспособности, использованием различных показателей и методов оценки показателя, различиями в уровнях конкурентоспособности предприятий и прочее.

Вместе с этим, существует возможность формирования механизма оценки конкурентоспособности предприятия, использование которого позволит последовательно определить искомое значение в различных вариантах [57].

Так, субъектами оценки конкурентоспособности предприятия выступают:

- руководство, менеджеры, которые осуществляют контроль за решением основных вопросов, проблем, поиск новых возможностей;

- маркетологи, которые осуществляют сбор, анализ, распространение и использование информации для повышения эффективности идентификации и решения маркетинговых проблем;

- государство, которое осуществляет регулирование деятельности субъектов хозяйствования, а также стимулирует развитие приоритетных для экономики отраслей [57].

При определении уровня конкурентоспособности предприятия следует учитывать совокупность правил, которые позволяют учесть комплексный характер показателя и его особенности, т.е. принципы формирования конкурентоспособности предприятия, такие как принцип системности, имманентности, сопоставимости. Принцип системности предполагает представление реальных и идеальных объектов в форме систем. Принцип имманентности предполагает осуществление оценки конкурентоспособности предприятия как открытой социально-экономической системы, подвергающейся влиянию внутренних и внешних факторов. Принцип сопоставимости состоит в необходимости сравнения, сопоставления экономических величин, показателей, согласно которым они должны быть предварительно приведены к сопоставимому виду [57].

Теория анализа конкурентоспособности фирм Ж-Ж.Ламбена основана на выделении внешних конкурентных преимуществ и внутренних. Внешними конкурентными преимуществами являются отличительные качества товара, которые создают ценность для покупателя и возможность установить свою цену товара, которая выше нежели у конкурентов. Внутренние конкурентные преимущества основываются на лидерстве предприятия в расходах, которое может быть достигнуто путем введения организационного и производственного ноу-хау; доступа к более дешевым источникам сырья и материалов; собственного поиска фирмой метода снижения расходов на производство и реализацию товаров.

В современных условиях существует значительное количество методов оценки конкурентоспособности предприятия, что обусловлено различиями в

подходах к формированию информационной базы, способах осуществления оценки, способах отображения конечных результатов и возможностями разработки управленческих решений. В этой связи методы оценки конкурентоспособности предприятия целесообразно классифицировать в разрезе указанных признаков.

Так, матричные методы формируются путем объединения группы показателей в единую таблицу - матрицу, в которой различные в метрическом отношении показатели приводятся к общим единицам измерения посредством установления единой шкалы оценки. К матричным методам оценки конкурентоспособности предприятия следует относить SWOT-анализ, STEP-анализ, метод PIMS, метод изучения профиля объекта, метод Мак Кинси 7S и другие. Индикаторные методы оценки конкурентоспособности предприятия формируются путем объединения показателей и их групп в единый показатель оценки конкурентоспособности предприятия, характеризующий совокупное влияние показателей, его формирующих. К ним относят метод GAP, метод набора конкурентных элементов, метод набора частных индикаторов конкурентоспособности предприятия и другие.

По направлению формирования информационной базы различают критериальные и экспертные методы оценки конкурентоспособности предприятия. В основе критериальных методов находятся показатели, сформированные в результате использования замеров. К таким методам относят GAP, PIMS, Мак Кинси 7S и др. В основе экспертных методов находятся показатели, сформированные в результате проведения опросов экспертов. К ним относят метод изучения профиля объекта и другие [57].

Методы оценки содержат набор инструментов, использование которых позволяет ранжировать предприятие по уровню конкурентоспособности - сравнение показателей предприятий, замеры, опросы, создание профиля объекта. При этом способами формирования показателей являются замеры или опросы. С целью формирования информационной базы для оценки уровня конкурентоспособности предприятия, совокупность показателей,

характеризующих различные аспекты его функционирования, целесообразно объединять в группы. Это позволит эффективно формировать набор инструментов при использовании различных методов оценки конкурентоспособности предприятия и будет являться основой для разработки направлений повышения конкурентоспособности предприятия. Отметим, что для сравнения предприятий по уровню конкурентоспособности возможно использовать большое число единичных показателей. Вместе с этим, существует необходимость в приведении показателей оценки конкурентоспособности предприятия к единым единицам измерения, что достигается путем введения единой шкалы оценки.

На основе балльной оценки делаются выводы относительно уровня конкурентоспособности предприятия. Так, если интегральный показатель конкурентоспособности предприятий имеет максимальное значение, то предприятие является лидером в отрасли и его стратегическими задачами является внедрение инноваций в производственный процесс. В случае низкого уровня значения конкурентоспособности предприятия необходимо выявить показатели, значения которых обусловило снижение интегрального показателя конкурентоспособности; выявить причины низкого значения показателя; проанализировать возможности изменения значений показателей и разработать методы воздействия на изменения значения показателя [57].

Уровень конкурентоспособности предприятия зависит от выбранного метода оценки, т.е. от совокупности приемов и операций познания практической деятельности. Отметим, что основой формирования методов оценки конкурентоспособности предприятия являются теоретические подходы, в которых отражен порядок выбора показателей оценки. Так, теория конкурентных преимуществ М. Портера основана на выделении преимуществ в виде установления более низких цен за счет низких расходов и дифференциации товаров. Более низкие цены обусловлены низкой себестоимостью продукции, а дифференциация товаров заключается в том, что

потребитель убежден, что товар наделен более функциональными свойствами по сравнению с другим продуктом [57].

1.3 Сравнительный анализ подходов к оценке уровня конкурентоспособности организации

Специфика оценки строительных предприятий определяется особенностями строительной продукции как товара на рынке недвижимости, а именно:

- строительная продукция на рынке сбыта сразу же попадает в активную конкурентную среду вторичного рынка недвижимости, т.е. рынка сбыта объектов недвижимости, которые уже находятся в эксплуатации и, в силу этого, в большинстве случаев имеют более низкую цену, но вместе с тем способны удовлетворить население и тем самым создают трудности с реализацией объектов нового строительства. Реализация вновь созданной строительной продукции в этих условиях в значительной степени зависит от ее потребительского качества, инвестиционной активности предприятий и платежеспособности населения;

- строительная продукция может быть продуктом отложенного потребления, когда потребитель довольствуется имеющимся у него продуктом, либо обращается на вторичный рынок за товаром худшего качества, намечая в перспективе приобретение другой недвижимости;

- строительная продукция ориентирована на длительное применение, вследствие чего покупатель редко обращается на рынок за новым продуктом, чаще его будут интересовать улучшения продукта – ремонт, модернизация, реконструкция;

- локальная закреплённость продукции делает рынок подрядных работ локальным и его развитие может осуществляться только в совокупности с социально-экономическим развитием региона, в котором определены

перспективы создания рабочих мест, благоприятные рекреационные условия и т.п.;

- значительная длительность производственно-коммерческого цикла, что обуславливает необходимость учета фактора времени, наличия информации дающей возможность довести объект до завершения; обоснованность проектных решений, сокращающих риск морального старения продукции;

- высокие требования к новизне строительной продукции в условиях создания нового производства, которое должно быть конкурентоспособным; в результате этого жизненный цикл товара, производимого строительной организацией, ограничен отдельным заказом и требуется высокая техническая и технологическая готовность к созданию новой единицы продукции;

- создание каждой единицы продукции требует вовлечения разных участников: застройщик, инвестор, подрядчик и субподрядчики, проектировщик, огромное количество всевозможных надзорных органов. Организация вступает в деловые отношения с целой группой новых партнеров, что является дополнительным источником риска;

- высокая стоимость конечной продукции строительного производства резко сужает круг ее возможных потребителей [57].

Таким образом, специфические особенности строительной продукции оказывают влияние, с одной стороны, на ее реализацию, а с другой – на деятельность проектных и строительных фирм как хозяйствующих субъектов, как при формировании активов, так и при производстве строительной продукции. Практически ни одна из особенностей строительного продукта не создает преимуществ для успешного функционирования на рынке по сравнению с другими производствами. Все это необходимо учитывать при оценке конкурентоспособности строительных предприятий.

Предлагаемый методический подход к оценке конкурентоспособности строительных предприятий учитывает отраслевую специфику. Основу подхода составляет выбор показателей, которые объективно отражали бы условия и формы конкуренции на рынке строительных услуг.

Исследование и обоснование показателей, влияющих на конкурентоспособность строительной организации, заключается в выявлении их значимости в формировании конкурентных преимуществ, которые затем учитывает заказчик и тендерный комитет. Сопоставительный анализ существующих показателей позволил сформировать следующий перечень показателей:

1. Показатели, относящиеся к производственной сфере:
 - логистическое обеспечение деятельности предприятия (X1);
 - своевременное техническое перевооружение предприятия (X2);
 - эффективность использования основных производственных фондов (X3);
 - инновационная деятельность предприятия (X4);
 - внедрение современных компьютерных технологий (X5)
2. Показатели, относящиеся к обслуживающей сфере.
 - трудовой потенциал предприятия (X6);
 - маркетинговая активность предприятия (X7);
 - инвестиционная деятельность предприятия (X8);
3. Финансовые показатели.
 - абсолютная ликвидность (X9);
 - автономия строительного предприятия (X10);
 - оборачиваемость активов (X11);
 - рентабельность продукции (X12).

Стаценко Е.В. предлагает следующие аналитические зависимости расчета показателей конкурентоспособности приведены в таблице 1.3 [57].

При сопоставлении конкурентоспособности строительной организации по сравнению с другими организациями-конкурентами, необходимо определить место организации на рынке по сравнению с организациями-конкурентами, рейтинг конкурентоспособности строительной организации [57].

Таблица 1.3 – Факторы конкурентоспособности строительного предприятия

№	Фактор конкурентоспособности	Формула подсчета	Расшифровка формулы
X1	Логистическое обеспечение деятельности предприятия	$\sum_i^P \sum_j^f \sum_k^z Q_{ijk} - \sum Z$	<p>Э – эффект от функционирования логистической системы;</p> <p>Q_{ijk} – объем логистических услуг по i-ой операции j-ой функции k-го заказа, т.р.;</p> <p>$\sum Z$ – общие затраты на логистическую деятельность, т.р.;</p> <p>P – количество логистических операций, шт.;</p> <p>f – количество логистических функций;</p> <p>z – количество обслуживаемых заказов потребителей (в данном случае потребителями могут также выступать отдельные подразделения СМО), шт.</p>
X2	Техническое перевооружение предприятия (Ктп)	$K_{тп} = \frac{C_{ст}}{C_{аос}} * \frac{V_{смрст}}{V_{смр}}$	<p>Ктп – показатель, характеризующий эффективность технического перевооружения;</p> <p>Cст – стоимость новой строительной техники, приобретенной за отчетный (рассматриваемый) период, т.р.;</p> <p>Cаос – стоимость активной части основных средств, т.р.;</p> <p>Vсмрст – объем СМР, выполненных с применением новой строительной техники за отчетный период, т.р.;</p> <p>Vсмр – объем СМР, выполненных за отчетный период, т.р.</p>
X3	Эффективность использования основных производственных фондов: фондоемкость (Киос); фондоотдача (Кос)	$K_{иос} = C_o / C_{смр}$ $K_{ос} = 1 / K_{иос}$	<p>Cос – стоимость основных производственных фондов, находящихся на балансе предприятия за отчетный период, т.р.;</p> <p>Cсмр – стоимость СМР, выполненных за отчетный период, т.р.</p>
X4	Инновационная деятельность предприятия (ПКиннов)	$P_{киннов} = \frac{\sum \text{ЭЭмаш} + \sum \text{ЭЭрац.предл}}{ФРосн}$	<p>$\sum \text{ЭЭмаш}$ – экономический эффект от применения патентов, ноу-хау в основной деятельности предприятия за отчетный период, т.р.;</p> <p>$\sum \text{ЭЭрац.предл}$ – экономический эффект от разработки и внедрения рационализаторских предложений в основной деятельности, т.р.;</p> <p>ФРосн – финансовый результат по основной деятельности строительной организации, т.р.</p>

Продолжение таблицы 1.3

№	Фактор конкурентоспособности	Формула подсчета	Расшифровка формулы
X5	Внедрение современного программного обеспечения и компьютерных технологий (Ккт)	$K_{кт} = Ч_{икт} / Ч$	Ч _{икт} – число работников административного персонала, обеспеченных компьютерами и современным программным обеспечением, чел. Ч – общая численность административных работников, чел. К _{кт} – удельный вес работников, обеспеченных ПК.
X6	Трудовой потенциал предприятия (К _{тк})	$K_{ауп} = \frac{Ч_{спр}}{Н_{спр}} * K_{ср}$ $K_{рм} = Ч_{рск} / Ч_{рзр}$ $K_{тк} = K_{рм} + K_{ауп}$	Ч _{спр} – среднесписочная численность специалистов и руководителей, имеющих высшее образование, чел.; Н _{спр} – условный норматив численности руководителей и специалистов на предприятии, чел.; К _{ср} – средний срок работы руководителей и специалистов на данном предприятии, лет; Ч _{рск} – численность рабочих и машинистов строительных машин, чья разрядность соответствует сложности выполняемых работ, чел.; Ч _{рзр} – общая численность рабочих, занятых в строительстве, чел. К _{ауп} – показатель конкурентоспособности АУП; К _{рм} – показатель конкурентоспособности трудового коллектива строительной организации.
X7	Маркетинговая активность предприятия (К _{ма})	$K_{ма} = \frac{V_i}{V} * \frac{V_{ir}}{V_r}$	К _{ма} – коэффициент, характеризующий эффективность маркетинговой политики строительного предприятия; V – общий объем строительной продукции, реализованной предприятием, т.р.; V _i – объем i-го вида строительной продукции, реализованной предприятием, т.р.; V _r – общий объем строительной продукции, реализованной на региональном рынке строительных услуг, т.р.; V _{ir} – объем I-го вида строительной продукции, реализованной на региональном рынке строительных услуг, т.р.

Продолжение таблицы 1.3

№	Фактор конкурентоспособности	Формула подсчета	Расшифровка формулы
X8	Инвестиционная деятельность предприятия: - срок окупаемости (t); - ЧДД (NPV); - внутренняя норма доходности (R).	$t = 1 / V$ $NPV = \sum_{t=0}^N \frac{CF_t}{(1+i)^t}$ $\sum_{t=1}^T \frac{v_t}{(1+R)^t} = I$	I – объем инвестиций, т.р.; V – среднегодовая величина чистого дохода, т.р.; CF _t – платеж через t лет (t = 1, ...N), т.р.; i – ставка дисконтирования.
X9	Абсолютная ликвидность (Кал)	Кал = НЛА / Пв	НЛА – наиболее ликвидные активы, включающие краткосрочные финансовые вложения и денежные средства из второго раздела актива баланса, т.р.; Пв – пятый раздел пассива баланса «Краткосрочные пассивы»), т.р.
X10	Автономия строительного предприятия	Кавт = Скап / Итогбал	Скап – собственный капитал, т.р.; Итогбал – итог (валюта баланса), т.р.
X11	Оборачиваемость активов	Коа = Впрод / Оборакт	Впрод – выручка от продаж, т.р.; Оборакт – стоимость оборотных активов (среднегодовая стоимость основных средств), т.р.;
X12	Рентабельность продаж	Крп = ЧП / Обор	ЧП – чистая прибыль, т.р.; Обор – торговый оборот (выручка от продаж), т.р.

Относительная конкурентоспособность организации определяется путем сравнения по парам. Результаты сравнения однотипных данных представляют собой локальные показатели, которые имеют различную весомость относительно друг друга. В данном случае весомость определяет значимость того или иного показателя. В каждом конкретном случае сравнение строительной организации с организацией-конкурентом может привести к трем следующим вариантам:

- все показатели показывают на ее превосходство по отношению к организации-конкуренту;
- некоторые показатели указывают на ее превосходство, некоторые – на превосходство организации-конкурента;

– все показатели указывают на превосходство организации-конкурента.

Для разрешения этой многовариантности показатели разделяются по значимости. На практике этот вопрос обычно решается методами экспертных оценок. Экспертные оценки включают организацию проведения всех этапов экспертизы и применение количественных методов, как при организации экспертизы, так и при оценке суждений экспертов и формальной групповой обработке этих суждений. Результаты анкетирования экспертов оценивавших значимость показателей конкурентоспособности строительного предприятия, приведены в таблице 1.4 [57].

Таблица 1.4 – Расчет показателей конкурентоспособности строительных организации экспертным методом

Эксперты	Показатели производственной сферы					Показатели обслуживающей сферы			Финансовые показатели			
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
Эксперт 1												
Эксперт 2												
Эксперт 3												
Эксперт 4												
Эксперт 5												
Эксперт 6												
Эксперт 7												
Эксперт 8												
Эксперт 9												
Эксперт 10												

Результаты расчета рангов в виде коэффициента значимости сводятся в таблицу 1.5.

Таблица 1.5 – Расчет показателей конкурентоспособности строительных организаций с учетом их значимости

Эксперты	Показатели производственной сферы					Показатели обслуживающей сферы			Финансовые показатели			
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
ΣR												
R_j												
Кэн												
Кэн.подгр												

Аналогичным образом коэффициент значимости рассчитывался для трех групп факторов конкурентоспособности строительной организации: производственной сферы, обслуживающей сферы и финансовых показателей.

Окончательный, интегральный коэффициент конкурентоспособности строительной организации представляет сумму произведений показателей с учетом их значимости:

$$Y = 0,082 \cdot X_1 + 0,13 \cdot X_2 + 0,073 \cdot X_3 + 0,065 \cdot X_4 + 0,071 \cdot X_5 + \\ + 0,063 \cdot X_6 + 0,109 \cdot X_7 + 0,083 \cdot X_8 + 0,115 \cdot X_9 + 0,038 \cdot X_{10} + \\ + 0,053 \cdot X_{11} + 0,118 \cdot X_{12}.$$

Реализация данного методического подхода осуществляется в последовательности следующего алгоритма (Рисунок 1.10). [52]

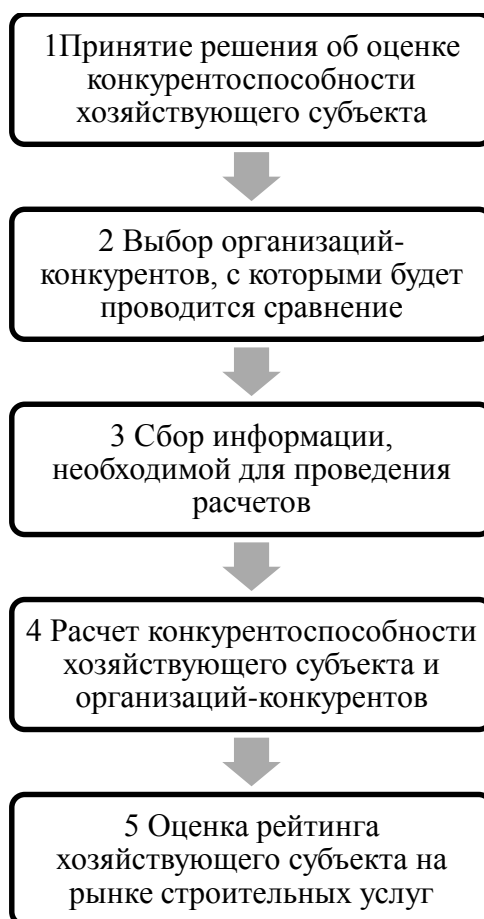


Рисунок 1.10 – Алгоритм оценки конкурентоспособности

В случае изменения или дополнения разработанного методического подхода, рекомендуется следующий алгоритм, состоящий из шести этапов:

1. Определение показателей, влияющих на конкурентоспособность строительной организации. Осуществляется непосредственно пользователем,

исходя из его потребностей и возможностью дальнейшего сравнения с выбранным объектом сравнения.

2. Расчет единичных показателей конкурентоспособности и перевод показателей в относительные величины. Для перевода показателей в относительные величины производится их сравнение с базовыми показателями. В качестве базы для сравнения могут выступать:

- мнение экспертов;
- среднеотраслевые показатели;
- показатели любого конкурирующего предприятия или предприятия-лидера на данном рынке;
- показатели оцениваемого предприятия за прошлые отрезки времени.

3. Расчет критериев конкурентоспособности предприятия.

4. Расчет коэффициента конкурентоспособности предприятия.

5. Выводы о состоянии конкурентоспособности исследуемого объекта.

6. Принятие практического решения по повышению конкурентоспособности строительного предприятия [57].

На наш взгляд оценка уровня конкурентоспособности организации при реализации предлагаемого методического подхода, позволит принять правильное решение о месте фирмы на рынке строительных услуг.

2 Анализ деятельности и оценка конкурентоспособности ООО

«Экономжилстрой»

2.1 Характеристика и анализ деятельности организации на рынке строительных услуг г. Красноярск

Строительная компания «ЭкономЖилСтрой» с 2004 года работает на строительном рынке Красноярского края, выступая в качестве надежного делового партнера, способного на высшем уровне обеспечить создание объектов любой сложности в полном соответствии с проектом и договорными обязательствами. Организация оказывает услуги генерального подрядчика и технического надзора. Является членом СРО «Некоммерческое партнерство «Саморегулируемая корпорация строителей Красноярского края».

При выполнении работ, специалисты компании следят за соблюдением Госстандартов, СНиПов и отраслевых нормативных актов, отвечающих за выполнением на объектах требований по охране труда и пожарной безопасности.

ООО «ЭкономЖилСтрой» имеет на своем балансе объекты автомобильной, строительной и специальной техники, необходимое строительное оборудование, для осуществления монтажа:

- сборных бетонных и железобетонных конструкций;
- фундаментов и конструкций подземной части и сооружений;
- элементов конструкций наземной части зданий и сооружений, в том числе колонн, рам, ригелей, ферм, балок, плит, поясов, панелей стен и перегородок;
- объемных балконов, в том числе вентиляционных блоков, шахт лифтов и мусоропроводов, санитарно-технических кабин;

Сотрудниками организации ведется ряд работ в отношении контроля за выполнением общестроительных работ, за работами в области водоснабжения и канализации, пожарной безопасности, теплогазоснабжения и вентиляции.

ООО «Экономжилстрой» организует работы по строительству, реконструкции и капитальному ремонту в рамках договоров с юридическими лицами или индивидуальными предпринимателями (генеральными подрядчиками), а также по жилищно-гражданскому строительству [71].

Основным документом, определяющим порядок организации и осуществления текущей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Экономжилстрой» является устав.

Общество является юридическим лицом по российскому праву: имеет в собственности обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

ООО «Экономжилстрой» является самостоятельной хозяйственной единицей, действующей на основе полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости. Основной целью является получение прибыли.

Структура управления ООО «Экономжилстрой» сформирована согласно штатному расписанию. Специалисты имеют должностные инструкции, согласно которым распределяются их обязанности. Организационная схема представлена на рисунке 2.1.

Данная структура относится к линейно-функциональному типу, когда наряду с прямыми линейными подчинениями выделяются функциональные подразделения.

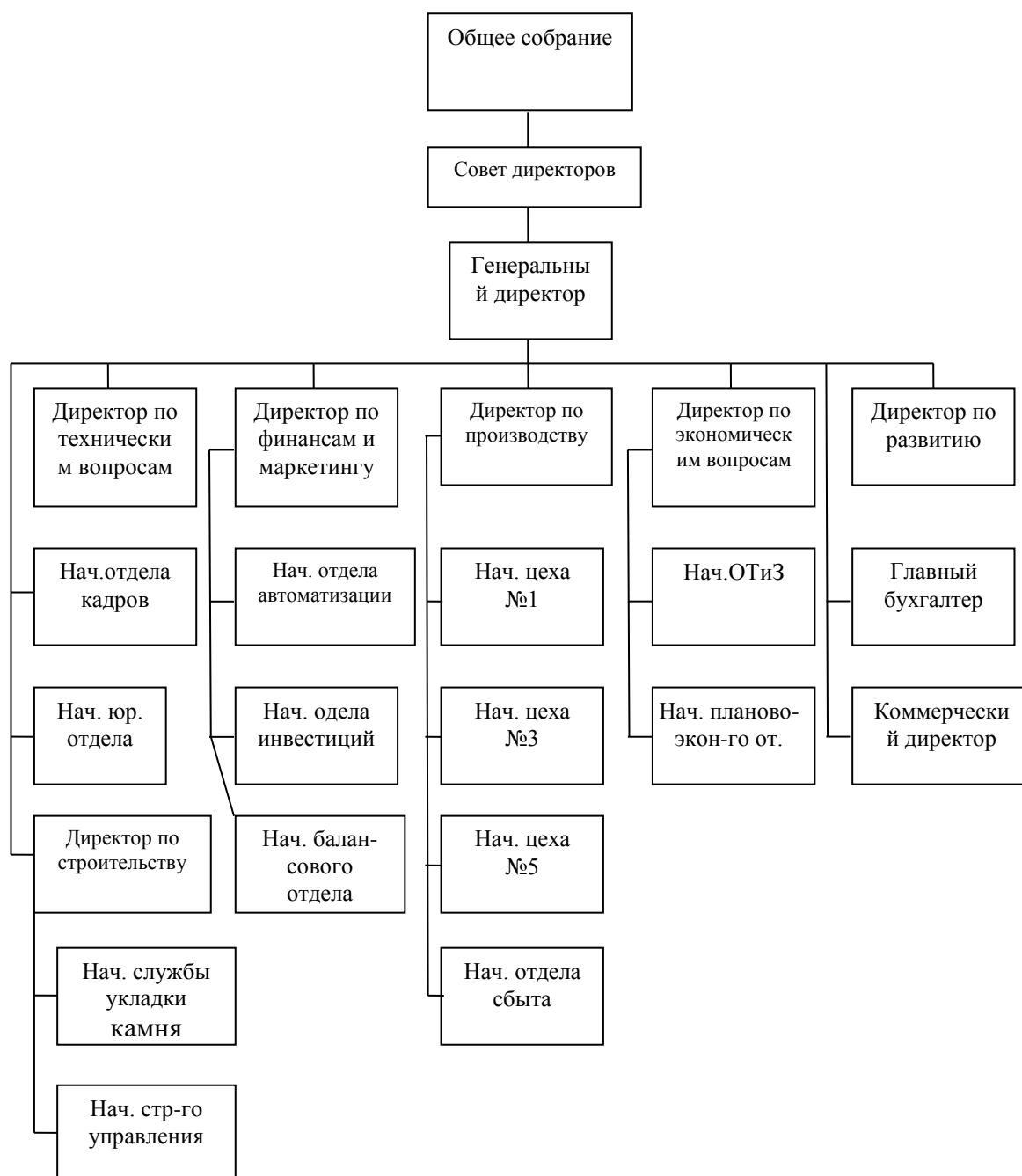


Рисунок 2.1 – Структура ООО «Экономжилстрой»

Для понимания состояния объекта исследования необходимо анализировать его финансово-хозяйственную деятельность.

В таблице 2.1 представлен анализ основных технико-экономических показателей деятельности предприятия.

Таблица 2.1 – Техничко-экономические показатели деятельности ООО «Экономжилстрой»

Показатели	Период, год			Абсолютное изменение		Темп прироста, %	
	2015	2016	2017	2016 – 2015	2017 – 2016	2016 / 2015	2017 / 2016
1 Выручка от продажи, тыс. руб.	576346	336719	615537	-239627	278818	-41,58	82,80
2 Себестоимость, тыс. руб.	539201	313302	576510	-225899	263208	-41,90	84,01
3 Прибыль от продаж, тыс. руб.	21278	6087	19787	-15191	13700	-71,39	225,07
4 Рентабельность продаж, %	3,69	1,81	3,21	-1,88	1,41	-	-
5 Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	8803	7058	7326	-1745	268	-19,82	3,80
6 Рентабельность по чистой прибыли, %	1,53	2,10	1,19	0,57	-0,91	-	-

Выручка предприятия в 2017 году составила 615537 тыс. руб., что на 82,80% выше уровня прошлого года. Аналогичную динамику имеет себестоимость, в результате прибыль от продаж увеличилась в 3 раза до 19787 тыс. руб., чистая прибыль увеличилась на 3,80% до 7326 тыс. руб.

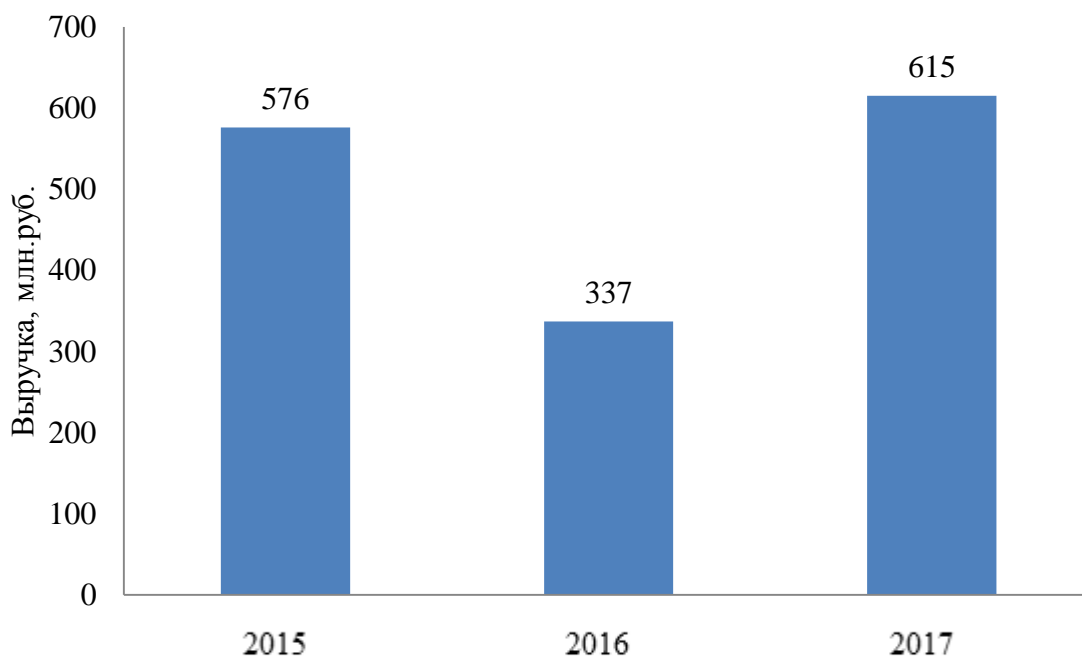


Рисунок 2.2 – Динамика основной выручки ООО «Экономжилстрой», 2015-2017 гг., млн.руб.

Подобная динамика явилась следствием увеличения объемов деятельности предприятия. Эффективность основной деятельности при этом в динамике в 2017 году увеличилась в сравнении с прошлым годом и составила 3,21%, а рентабельность по чистой прибыли стала ниже и составила 1,19%.

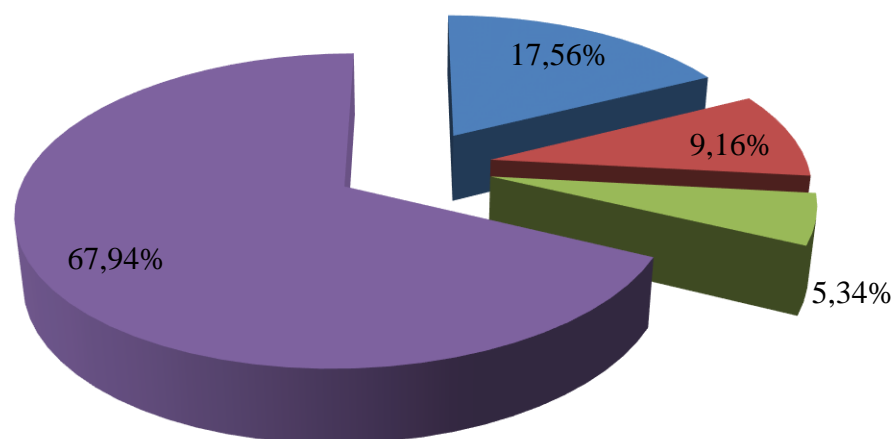
Одним из важнейших факторов успешной коммерческой работы предприятия является эффективное использование кадровых ресурсов. Анализ показателей по труду и заработной плате, в связи с этим, является одним из важнейших этапов общего анализа деятельности хозяйствующих субъектов. Анализ состава, движения и эффективности использования персонала предприятия начинается с изучения количества работников, их состава по группам и движения внутри предприятия. Динамика структуры состава персонала по категориям работников приведена в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Динамика структуры состава персонала по категориям работников в ООО «Экономжилстрой»

Категория работников	Период, год						Абсолютное изменение (2017 – 2015)	
	2015		2016		2017			
	Чел.	Уд. вес, %	Чел.	Уд. вес, %	Чел.	Уд. вес, %	Чел.	Уд. вес, %
Руководители	22	18,33	22	19,30	23	17,56	1	-0,78
Специалисты	10	8,33	9	7,89	12	9,16	2	0,83
Служащие	7	5,83	5	4,39	7	5,34	0	-0,49
Рабочие	81	67,50	78	68,42	89	67,94	8	0,44
ИТОГО	120	100,00	114	100,00	131	100,00	11	0,00

Основную долю в структуре персонала в ООО «Экономжилстрой» занимают рабочие, что естественно для производственных предприятий. Их доля в динамике увеличивается с 67,50 % до 67,94 %, а численность увеличивается с 81 человека в 2015 году до 89 человек в 2017 году, что вызвано увеличением деятельности предприятия. Численность руководителей, специалистов и служащих в динамике также увеличилась.

На рисунке 2.2 представлена динамика структуры персонала по категориям работников в 2017 году.



■ Руководители ■ Специалисты ■ Служащие ■ Рабочие

Рисунок 2.2 – Динамика структуры персонала ООО «Экономжилстрой»

В целом численность персонала снижается. Более подробный анализ движения кадров представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Анализ движения кадров в ООО «Экономжилстрой»

Показатели	Период, год			Абсолютное изменение ±	
	2015	2016	2017	2016 – 2015	2017 - 2016
1 Среднесписочная численность работников, чел	120	114	131	-6	17
2 Число принятых работников, чел	17	25	22	8	-3
3 Число уволенных работников, чел., в т.ч.:	23	8	12	-15	4
- по собственному желанию	18	7	10	-11	3
- по производственной необходимости	5	1	2	-4	1
4 Коэффициент оборота по приёму	14,17	21,93	16,79	7,76	-5,14
5 Коэффициент оборота по выбытию	19,17	7,02	9,16	-12,15	2,14
6 Коэффициент текучести кадров	15,00	6,14	7,63	-8,86	1,49

В ООО «Экономжилстрой» уровень текучести кадров в 2017 году составляет 7,63%, что выше оптимального уровня, равного 5 %. Однако

положительным моментом можно назвать снижение коэффициента текучести кадров в динамике.

В таблице 2.4 представлен анализ кадрового состава ООО «Экономжилстрой».

Таблица 2.4 – Анализ кадрового состава ООО «Экономжилстрой»

Показатели	Период, год						Абсолютное изменение± (2017 – 2015)	
	2015		2016		2017			
	Чел.	%	Чел.	%	Чел.	%	Чел.	%
1 Численность	120	100,00	114	100,00	131	100,00	11	0,00
2 Пол								
- муж	79	65,83	68	59,65	85	64,89	6	-0,95
- жен	41	34,17	46	40,35	46	35,11	5	0,95
3 Возраст								
- 18 – 25	14	11,67	15	13,16	18	13,74	4	2,07
- 26 – 30	32	26,67	30	26,32	35	26,72	3	0,05
- 31 – 40	37	30,83	36	31,58	42	32,06	5	1,23
- 41 – 50	29	24,17	28	24,56	30	22,90	1	-1,27
- от 50	8	6,67	5	4,39	6	4,58	-2	-2,09
4 Образование								
- среднее	42	35,00	39	34,21	42	32,06	0	-2,94
- высшее	78	65,00	75	65,79	89	67,94	11	2,94
5 Стаж работы в ООО «Экономжилст рой»								
- до года	21	17,50	20	17,54	24	18,32	3	0,82
- от года до трех лет	59	49,17	58	50,88	62	47,33	3	-1,84
- от трех до пяти	35	29,17	34	29,82	40	30,53	5	1,37
- свыше пяти лет	5	4,17	2	1,75	5	3,82	0	-0,35

Три четверти сотрудников ООО «Экономжилстрой» – мужчины. В 2016 году наибольшая доля сотрудников (31,58 %) находилась в возрасте 31-40 лет. В 2017 году эта доля еще более увеличилась до 32,06% за счет снижения доли более возрастных сотрудников. Более половины сотрудников ООО «Экономжилстрой» имеют высшее образование, и доля эта увеличивается. В 2017 году наибольшая доля сотрудников имеет стаж работы на предприятии от года до трех лет. В сравнении с 2015 годом снизилась доля более опытных сотрудников за счет вновь прибывших.

Важнейшим показателем эффективности использования труда является производительность труда. Уровень производительности труда может быть выражен показателем выработки чистой или товарной продукции на одного работающего и показателем трудоемкости единицы продукции. Также важным показателем является соответствие темпов роста средней заработной платы и производительности труда. Анализ представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Анализ производительности труда и использования фонда оплаты труда в ООО «Экономжилстрой»

Показатели	Период, год			Темп прироста, %	
	2015	2016	2017	2016 – 2015	2017 - 2016
1 Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	576346	336719	615537	-41,58	82,80
2 Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	8803	7058	7326	-19,82	3,80
3 Численность работников, чел.	120	114	131	-5,00	14,91
4 Выработка на одного работающего, тыс. руб.	4802,88	2953,68	4698,76	-38,50	59,08
5 Фонд оплаты труда, тыс. Руб.	45560	47755	58206	4,82	21,88
6 Среднегодовая заработная плата работника, тыс.руб.	379,67	418,90	444,32	10,33	6,07
7 Среднемесячная заработная плата, руб.	31639	34909	37027	10,33	6,07
8 Затраты фонда оплаты труда на 1000 руб. реализованной продукции, руб.	79,05	141,82	94,56	79,41	-33,33
9 Прибыль (убыток) на 1 руб. фонда оплаты труда, тыс. руб.	0,19	0,15	0,13	-23,51	-14,84
10 Зарплатоотдача, руб. / руб.	12,65	7,05	10,58	-44,26	49,98
11 Зарплатоемкость, руб. / руб.	0,08	0,14	0,09	79,41	-33,33

Анализ показал, что производительность труда снижается на 38,50% в 2016 году и увеличивается на 59,08% в 2017 году. Причиной этому является, как отмечалось выше, увеличение объемов деятельности на предприятии. Также такое увеличение производительности указывает на решение организационных проблем в области мотивации. Темп прироста среднемесячной заработной платы в 2017 году положительный и составил 6,07%. Уровень среднемесячной заработной платы находится на уровне выше среднего по региону и составляет 37027 руб.

Положительным моментом является увеличение эффективности использования средств фонда оплаты труда, о чем свидетельствует снижение затрат фонда оплаты труда на 1000 рублей реализованной продукции, снижение зарплатоемкости и роста зарплатоотдачи и прибыли на 1 рубль фонда оплат труда. Таким образом, трудовые ресурсы и средства фонда оплаты труда в ООО «Экономжилстрой» используются эффективно.

Следующим элементом хозяйственной деятельности предприятия являются основные фонды и материальные затраты. В таблице 2.6 представлен анализ использования основных производственных фондов предприятия.

Таблица 2.6 – Анализ использования основных производственных фондов ООО «Экономжилстрой»

Показатели	Период, год			Абсолютное изменение ±		Темп прироста, %	
	2015	2016	2017	2016 – 2015	2017 – 2016	2016 / 2015	2017 / 2016
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	2651	1301	1018	-1350	-283	-50,92	-21,75
Фондовооруженность, тыс. руб./чел.	22,09	11,41	7,77	-10,68	-3,64	-48,34	-31,91
Фондоотдача, руб./руб.	217,41	258,82	604,65	41,41	345,84	19,05	133,62
Фондоемкость, руб./руб.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-16,00	-57,20
Фондорентабельность, %	332,06	542,51	719,65	210,44	177,14	-	-

В динамике стабильно снижается среднегодовая стоимость основных фондов, что связано с тем, что предприятие распродает часть своих устаревших активов. Эффективность использования основных фондов при этом в динамике увеличивается, о чем свидетельствует рост фондоотдачи и снижение фондоемкости.

В таблице 2.7 представлен анализ использования материальных ресурсов предприятия.

Таблица 2.7 – Анализ использования материальных ресурсов ООО «Экономжилстрой»

Показатели	Период, год			Абсолютное изменение ±		Темп прироста, %	
	2015	2016	2017	2016 – 2015	2017 – 2016	2016 / 2015	2017 / 2016
Материальные затраты, тыс. руб.	355680	241441	368907	-114239	127466	-32,12	52,79
Материалоотдача, руб./руб.	1,62	1,39	1,67	-0,23	0,27	-13,93	19,64
Материалоемкость, руб./руб.	0,62	0,72	0,60	0,10	-0,12	16,19	-16,42

Динамика материальных затрат соответствует общей динамике затрат предприятия: отмечается снижение в 2016 году на 32,12% и рост на 52,79% в 2017 году. Показатели эффективности использования материальных ресурсов в 2017 году также увеличилась: материалоотдача выросла, а материалоемкость снизилась.

Таким образом, проведенный анализ эффективности хозяйственной деятельности выявил, что деятельность ООО «Экономжилстрой» является прибыльной. Отмечается положительная динамика абсолютных показателей, но некоторые показатели эффективности деятельности в динамике снижаются.

2.2 Оценка конкурентоспособности организации на отраслевом рынке

Для поиска путей развития предприятия необходимо определить конкурентную позицию ООО «Экономжилстрой» на рынке г. Красноярске и стратегически важные направления развития. В первой главе была рассмотрена методика оценки конкурентоспособности строительного предприятия. Для проведения оценки конкурентоспособности ООО «Экономжилстрой» необходимо произвести расчет всех упомянутых показателей.

В таблице 2.8 выполнен расчет показателей конкурентоспособности ООО «Экономжилстрой». Расчет произведен по методике Стаценко Е.В., рассмотренной в пункте 1.3.

Таблица 2.8 – Оценка показателей конкурентоспособности ООО «Экономжилстрой»

Обозначение показателей	Состав показателей	Значение
X1	Q_{ijk} – объем логистических услуг по i-ой операции j-ой функции k-го заказа, т.р.	15
	ΣZ – общие затраты на логистическую деятельность, т.р.	750
	P – количество логистических операций, шт.	4
	f – количество логистических функций, шт.	7
	z – количество обслуживаемых заказов потребителей (в данном случае потребителями могут также выступать отдельные подразделения СМО), шт.	5
	Э – эффект от функционирования логистической системы	1350
X2	Сст – стоимость новой строительной техники, приобретенной за отчетный период, т.р.	270
	Саос – стоимость активной части основных средств, т.р.	720
	Всмрст – объем СМР, выполненных с применением новой строительной техники за отчетный период, т.р.	183624
	Всмр – объем СМР, выполненных за отчетный период, т.р.	615537
	Ктп – показатель, характеризующий эффективность технического перевооружения	0,11
X3	Сос – стоимость основных производственных фондов, находящихся на балансе предприятия за отчетный период, т.р.;	1018
	Ссмр – стоимость СМР, выполненных за отчетный период, т.р.	615537
	Киос – фондоемкость	0,0017
X4	$\Sigma \text{Эмаш}$ – экономический эффект от применения патентов, ноу-хау в основной деятельности предприятия за отчетный период, т.р.	0
	$\Sigma \text{Эрац.предл}$ – экономический эффект от разработки и внедрения рационализаторских предложений в основной деятельности, т.р.	0
	ФРосн – финансовый результат по основной деятельности строительной организации, т.р.	19787
	ПКиннов – инновационная деятельность предприятия	0,00
X5	Чикт – число работников административного персонала, обеспеченных компьютерами и современным программным обеспечением, чел	23
	Ч – общая численность административных работников, чел.	23
	Ккт – удельный вес работников, обеспеченных ПК	1,00

В таблице 2.9 представлен расчет показателей конкурентоспособности ООО «Экономжилстрой».

Таблица 2.9 – Расчет показателей конкурентоспособности ООО «Экономжилстрой»

Обозначение показателя	Состав показателей	Значение
Х6	Чспр – среднесписочная численность специалистов и руководителей, имеющих высшее образование, чел.	19
	Нспр – условный норматив численности руководителей и специалистов на предприятии, чел.	23
	Кср – средний срок работы руководителей и специалистов на данном предприятии, лет	5
	Чрск – численность рабочих и машинистов строительных машин, чья разрядность соответствует сложности выполняемых работ, чел.	70
	Чрзр – общая численность рабочих, занятых в строительстве, чел.	89
	Кауп – показатель конкурентоспособности АУП	4,13
	Крм – показатель конкурентоспособности трудового коллектива строительной организации	0,79
	Ктк – трудовой потенциал предприятия	4,92
Х7	V – общий объем строительной продукции, реализованной предприятием, т.р.	615537
	Vi – объем i-го вида строительной продукции, реализованной предприятием, т.р.	401470
	Vr – общий объем строительной продукции, реализованной на региональном рынке строительных услуг, т.р.	105223
	Vir – объем I-го вида строительной продукции, реализованной на региональном рынке строительных услуг, т.р.	105223
	Кма – коэффициент, характеризующий эффективность маркетинговой политики строительного предприятия	0,65
Х8	I – объем инвестиций, т.р.	2138
	i – ставка дисконтирования.	19,75
	NPV – чистая стоимость проекта	3767

На основании полученных показателей конкурентоспособности рассчитан окончательный, интегральный коэффициент конкурентоспособности ООО «Экономжилстрой», который равен 424,01. Однако, объективно оценить конкурентоспособность лишь на основании значения интегрального

коэффициента, не представляется возможным. Необходимо сравнить положение исследуемого предприятия с его ближайшими конкурентами.

Критерии конкурентоспособности при оценке строительных предприятия были отобраны из наиболее популярных вариантов ответов, по мнению экспертов, а изначально представлены на оценку в соответствии с основными направлениями деятельности строительных компаний. В таблице 2.10 представлена универсальная шкала оценки строительных компаний.[66]

Таблица 2.10 – Шкала оценки строительных компаний

Параметры	5 (отлично)	4 (хорошо)	3 (удовлетворительно)	2 (неудовлетворительно)
1. Ценовая политика	Цены ниже средних	Цены средние	Цены выше средних	Цены высокие
2. Опыт работы на рынке	Более 10 лет	От 6 до 10 лет	От 2 до 5 лет	Менее 2 лет
3. Наличие квалифицированных аналитиков	Строители более квалифицированы, чем у конкурентов	Уровень квалификации строителей такой же как у конкурентов	Уровень квалификации строителей ниже, чем у конкурентов	Квалификация строителей не известна или находится на низком уровне
4. Рекламно-информационная деятельность	Продвижение активнее, чем у конкурентов	Продвижение среднее	Продвижение менее активное, чем у конкурентов	Продвижения нет или слабо развито
5. Репутация компании	Репутация высокая	Репутация средняя	Репутация низкая	Отрицательная
6. Качество выполнения работ	Высокое качество работ	Среднее качество работ	Удовлетворительное качество работ	Работы на низком уровне
7. Широта и качество выполняемых работ	Широкий спектр выполняемых работ	Менее широкий спектр выполняемых работ	Не большой спектр выполняемых работ	Узкий спектр выполняемых работ

Данная таблица характеризует конкурентоспособность строительных компаний Красноярского края по факторам конкурентоспособности, на основании экспертной оценки.

Определение конкурентоспособности исследуемого предприятия, его сильные и слабые стороны по отношению к потенциальным конкурентам в данном рыночном пространстве проводились по пятибалльной системе.

Согласно справочной системы «2Гис» в г. Красноярске работает 166 организаций в сфере «жилищное строительство». Ближайшими конкурентами для ООО «Экономжилстрой» являются ГК «Арбан», ГК «Монолитхолдинг», АО «Культбытстрой». Оценка проводилась группой независимых экспертов.

Таблица 2.11 – Отношение к строительной компании ООО «Экономжилстрой» и его основным конкурентам

Критерий оценки	Средний балл по данному критерию			
	ООО «Экономжилстрой»	«Арбан»	«Монолитхолдинг»	«Культбытстрой»
1 Ценовая политика	3,5	3,6	4,7	4
2 Опыт работы на рынке	4	4	5	5
3 Наличие квалифицированных строителей	4,8	4	4	3,4
4 Рекламно-информационная деятельность	4,5	4,8	4,7	4,9
5 Репутация компании	4,3	4,7	4,5	4,5
6 Качество обслуживания	4,2	4,7	4,3	3,9
7 Широта и качество выполняемых работ	3,8	4,9	4,5	3,6
Всего	29,1	30,7	31,7	29,3

Для сравнения возможностей предприятия и основных его конкурентов построим многоугольник конкурентоспособности, который представляет собой графическое отображение оценок положения предприятия и конкурентов по наиболее значимым направлениям деятельности, изображенным в виде векторов-осей.

По представленным в таблице 2.11 данным о средних баллах оценки критериев конкурентоспособности строительной компании ООО «Экономжилстрой» и его конкурентов, была составлена сравнительная характеристика показателей конкурентоспособности компаний (Рисунок 2.3).

Таким образом, сильной стороной ООО «Экономжилстрой» является ее репутация, рекламно-информационная деятельность и наличие специалистов с высокой квалификацией, в данных позициях ООО «Экономжилстрой» не уступает ни одному из своих конкурентов.



Рисунок 2.3 – Сравнительная характеристика показателей конкурентоспособности компаний

ООО «Экономжилстрой» отличаются бесперебойной работой уже более пяти лет. По ассортименту выполняемых работ ООО «Экономжилстрой» уступает ряду своих конкурентов, и находится на одном уровне с компанией «Культбытстрой». Это говорит о том, что если компания стремиться повысить свою конкурентоспособность, то руководству необходимо задуматься над расширением ассортимента выполняемых работ.

Основным конкурентом по итоговому показателю (из таблицы 2.13) для строительной компании ООО «Экономжилстрой» является компания «Монолитхолдинг», а, следовательно, руководству ООО «Экономжилстрой» следует обратить внимание на конкурентные преимущества данного строительного предприятия и улучшать свои позиции в этих областях деятельности.

Одним из самых распространенных методов, оценивающих в комплексе внутренние и внешние факторы, влияющие на развитие компании можно назвать SWOT-анализ (CBOT-анализ). SWOT-анализ является необходимым

элементом исследований, обязательным предварительным этапом при составлении любого уровня стратегических и маркетинговых планов. Данные, полученные в результате ситуационного анализа, служат базисными элементами при разработке стратегических целей и задач компании.

На основании внутреннего маркетингового аудита и проведенного опроса клиентов были выявлены сильные и слабые стороны ООО «Экономжилстрой», анализ внешней среды позволил выделить возможности и угрозы для развития компании (Таблица 2.12).

Таблица 2.12 – Матрица SWOT анализа деятельности ООО «Экономжилстрой»

<div>Внешняя среда предприятия</div> <div>Внутренняя среда предприятия</div>	Возможности (О)	Угрозы (Т)
-	Выход на новые рынки или сегменты рынка; Развитие новых услуг, интересных целевой аудитории; Разорение и уход с рынка фирм-конкурентов; Совершенствование рекламных технологий, использование новинок рекламы; Уменьшение затрат и издержек путем поиска новых партнеров; Расширение клиентской базы; Предоставление широкого спектра дополнительных услуг	Появление новых конкурентов; Потеря доли рынка; Спад в экономике; Рост темпов инфляции; Нестабильность хозяйственного, налогового, банковского и других законодательств в РФ.

Продолжение таблицы 2.12

Сильные стороны (S)	Стратегия поля SO	Стратегия поля ST
<p>Большая, по сравнению с конкурентами, занимаемая рыночная доля;</p> <p>Хорошая репутация (имидж);</p> <p>Тщательно налаженная работа с клиентами, потенциальным клиентам уделяется большое внимание, высокое качество обслуживания;</p> <p>Широкий спектр выполняемых строительных работ;</p> <p>Регулярное обучение персонала;</p> <p>Большой опыт работы в данном сегменте;</p> <p>Удачное месторасположение.</p>	<p>Стратегия расширения рынка сбыта путем организации собственного производства строительных материалов</p>	<p>Увеличение доли на рынке путем организации собственного производства строительных материалов</p>
Слабые стороны (W)	Стратегия поля WO	Стратегия поля WT
<p>Слабая программа продвижения услуг;</p> <p>Высокий уровень цен на выполняемые работы;</p> <p>Низкий уровень рекламы;</p> <p>Постоянно растущие цены на строительные материалы, используемые предприятием для выполнения своих работ</p>	<p>Диверсификация портфеля услуг и продукции путем организации собственного производства строительных материалов</p>	<p>Снижение уровня постоянных расходов путем расширения производства за счет строительных материалов</p>

В результате получаем наглядное представление о положении организации. Фактически на данном этапе уже можно сделать предварительную оценку конкурентоспособности предприятия по рассмотренным параметрам. Четко видны положительные стороны (конкурентные преимущества) организации и недостатки, требующие пристального внимания. На основании сделанного SWOT анализа были составлены матрицы угроз и возможностей, приведенные в таблицах 2.13 и 2.14.

Таблица 2.13 – Анализ угроз для ООО «Экономжилстрой» со стороны конкурентных сил

Вероятность реализации угроз	Последствия угроз		
	Разрушительные	Тяжелые	Легкие
Высокая	-	Спад в экономике; Рост темпов инфляции.	Влияние партнеров Давление со стороны услуг-заменителей
Средняя	Сокращение спроса на строительство частных домов Снижение цен услуги.	Появления новых конкурентов; Потеря доли рынка.	-
Низкая (малая вероятность)	Нестабильность хозяйственного, налогового, банковского и других законодательств в РФ	-	-

В таблице 2.14 представлен анализ возможностей предприятия.

Таблица 2.14 – Анализ возможностей ООО «Экономжилстрой»

Вероятность использования возможностей	Влияние возможностей		
	Сильное	Умеренное	Малое
Высокая	Предоставление широкого спектра дополнительных услуг частным лицам (дизайн, проектирование, заказ и доставка материалов)	-	Осознание необходимости рекламы для укрепления своих позиций на рынке
Средняя	Выход на новые рынки или сегменты рынка (организация собственного производства строительных материалов)	Совершенствование рекламных технологий, использование новинок рекламы; Развитие новых услуг, интересных целевой аудитории; Расширение клиентской базы;	-
Низкая	Разорение и уход фирм-конкурентов; Расширение точек распространения.	Уменьшение затрат и издержек путем поиска новых партнеров	-

Как видно из таблицы, в поле немедленного реагирования попадают угрозы, связанные с сокращением расходов на услуги со стороны бизнеса –

целевой аудитории компании, в результате спада в экономике. Отсюда вытекает еще одна угроза – снижение цен на услуги. Угрозу прихода конкурентов компания может уменьшить путем увеличения своей доли рынка и развития бренда, что требует большего внимания к развитию маркетинга и достаточному его финансированию. Матрица возможностей, показала, что на поля наиболее благоприятных возможностей попадают возможности расширения спектра услуг предприятия за счет организации собственного производства востребованных строительных материалов.

После того как конкретный список слабых и сильных сторон компании, а также угроз и возможностей составлен, наступает этап установления связей между ними. Для установления этих связей составляется матрица SWOT (Таблица 2.15).

Таблица 2.15 –Матрица SWOT-оценка возможностей и угроз ООО «Экономжилстрой»

«Сила и возможности»	«Сила и угрозы»
Обучение персонала, использование по максимуму его потенциала. Современный подход к услугам, дающий возможность выполнить специфические требования заказчика, позволят совершенствовать выполняемые работы, применения новинок, что поможет организации достичь конкурентных преимуществ	Использование по максимуму возможностей персонала, современный подход к организации оказания услуг, дающий возможность выполнить специфические требования заказчика, позволят сохранить имеющихся клиентов, а также снизить давление со стороны конкурентов
«Слабость и возможность»	«Слабость и угрозы»
Отсутствие четкой стратегии, неширокий ассортимент выполняемых работ, регулярное удорожание основных строительных материалов; отсутствие инвестирования в маркетинг за исключением минимально необходимых средств на размещение рекламы, меньшая по сравнению с конкурентами занимаемая рыночная доля могут повлиять на возможность компании выйти на новые сегменты рынка, применению новинок и, следовательно, расширению клиентской базы.	Не сформировавшийся имидж, не продуманная рекламная политика, давление со стороны конкурентов могут привести к ухудшению конкурентной ситуации. Отсутствие мониторинга рынка может снизить скорость принятия решений, в случае появления новых конкурентов. Рост инфляции и скачки в курсах валют, сокращение спроса на частное домостроение может привести к банкротству

Определим, как можно воспользоваться открывающимися возможностями, используя сильные стороны предприятия (приоритеты

развития, поддерживаемые конкурентные преимущества), какие слабые стороны предприятия (объекты реформирования) могут помешать этому, за счет каких сильных сторон можно нейтрализовать существующие угрозы, каких угроз, усугубленных слабыми сторонами предприятия, нужно больше всего опасаться.

Рассмотрев возможности ООО «Экономжилстрой», его слабые и сильные стороны, проведя анализ угроз, исходящих из внешней среды, можно определить стратегию фирмы.

Так как компания работает на рынке с сильной конкуренцией, то для нее наилучшей будет стратегия, нацеленная на завоевание конкурентных преимуществ, предусматривающая более глубокое проникновение на рынок с помощью диверсификации работ и услуг, а также формирования благоприятного имиджа, например, с помощью проведения массовой рекламной кампании.

Стратегические возможности и угрозы, которые требуют концентрации всех необходимых ресурсов для их реализации и соответствующие угрозы, требующие повышенного внимания и тщательного постоянного мониторинга, должны находиться под постоянным контролем высшего руководства компании.

2.3 Оценка удовлетворенности заказчиков качеством строительных услуг ООО «Экономжилстрой»

Перед строительным комплексом России стоит одна из самых важных задач – повышение уровня качества строительных работ и услуг. Качественно спроектированные и реализованные инвестиционно-строительные проекты снижают общую стоимость строительства, способствуют увеличению долговечности строительных объектов и повышению уровня качества жизни населения.

Большое внимание к проблемам качества строительного производства обусловлено, в первую очередь, борьбой за потребителя и конкурентной средой. Именно конкурентная среда заставляет предпринимателей и руководителей предприятий разрабатывать программы, направленные на повышение качества услуг и продукции, объективные показатели оценки качества и установление действительного существующего потенциала, необходимого для оказания качественных услуг и производства продукции.[38]

Современная стратегия развития экономики диктует производителям услуг/продукции условия, которые требуют исполнения действующих стандартов качества, приведенных в соответствие с международными стандартами, и применения Единых Европейских норм в системе надзора за строительством.

Строительный контроль в ходе выполнения работ осуществляется за выдерживанием стоимости производимых работ и строительных материалов, сроками и строительными объемами, а также за соблюдением порядка проведения технологии строительно-монтажных и ремонтно-отделочных работ. Можно отметить, что основной задачей строительного контроля является предотвращение строительно-монтажных работ и технико-технических решений, приводящих к экономическому ущербу и неудовлетворительному качеству объекта строительства.

Разработка позиционирования для компании строительной отрасли включает в себя несколько основных этапов:

1. Анализ данных исследований, информации о рынке и профиля потребителя.
2. Установление наиболее важных акцентов в деятельности, на которые обращает внимание потребитель.
3. Выбор наиболее привлекательной для потребителя версии позиционирования с целью повышения собственных конкурентных преимуществ на рынке строительных работ.

Для разработки «портрета потребителя» строительных услуг ООО «Экономжилстрой» проведем анализ договорной практики и проведем опрос уже состоявшихся клиентов организации. Было опрошено 100 человек. По итогам проведенного анализа и опроса были получены следующие данные.

Заказчиками строительных услуг компании являются, в основном, граждане. Распределение по видам заказчиков было следующим: юридические лица (организации разных форм собственности) – 76 %; граждане (физические лица) – 24 %.

Среди граждан возрастные категории опрошенных заказчиков ООО «Экономжилстрой» были следующие (Таблица 2.16).

Таблица 2.16 – Возрастная структура заказчиков ООО «Экономжилстрой»

чел.

Возрастная категория	Численность
От 25 – 30 лет	21
30 – 35 лет	22
35 – 40 лет	40
Свыше 40 лет	17

Возрастная структура заказчиков строительных работ представлены следующим образом (Рисунок 2.4).

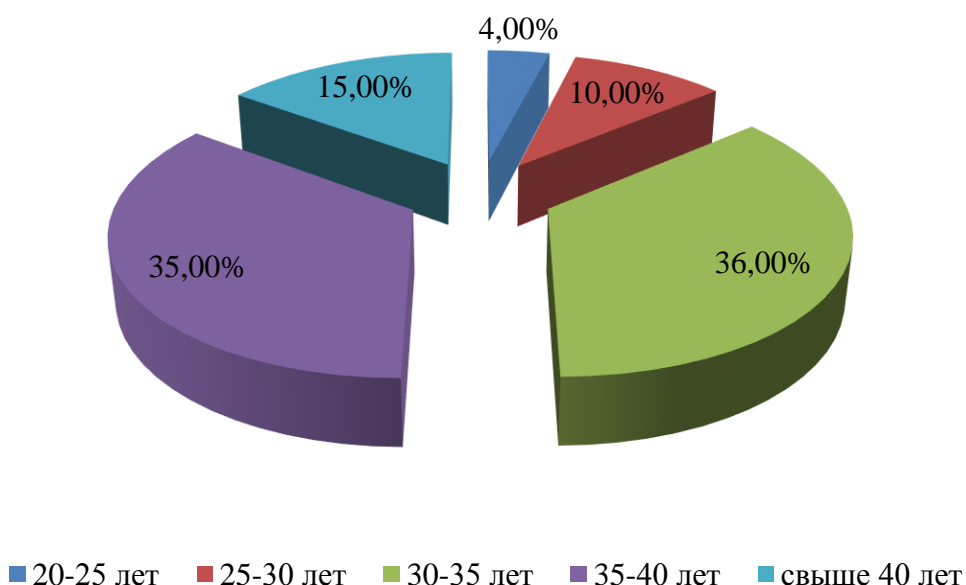


Рисунок 2.4 – Возрастная структура заказчиков ООО «Экономжилстрой» на 01.01.2018, %

Отметим что, основным заказчиком строительных работ ООО «Экономжилстрой» являются лица в возрасте от 30 до 40 лет (в общей сложности 71 % заказчиков), что в определенной мере связано с тем, что в этом возрасте человек уже достигает определенного уровня достатка, приобретает недвижимость или делает ремонт в уже имеющейся недвижимости. И делает его не своими силами, а оплачивая услуги стороннего подрядчика.

Следующая категория – от 40 лет и выше (15 %) – популярность компании среди этой возрастной категории, помимо указанных причин, объясняется тем, что к этому возрасту заказчики начинают интересоваться качеством строительных работ и стараются заказывать работы не у частных подрядчиков, а у организаций, с которыми можно будет заключить договор подряда и, по их мнению, получить результат работ более высокого качества.

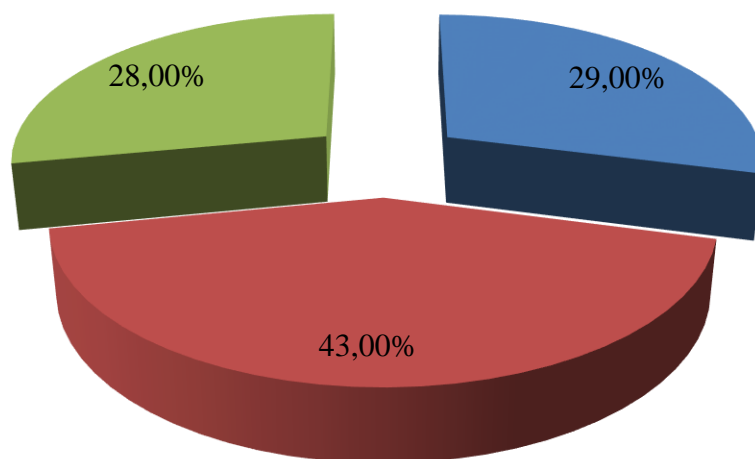
По уровню достатка распределение заказчиков ООО «Экономжилстрой» следующее (Таблица 2.17).

Таблица 2.17 – Уровень достатка заказчиков ООО «Экономжилстрой»

Уровень достатка	Численность, чел.
21 – 30 тыс. руб.	27
30 – 50 тыс. руб.	41
Свыше 51 тыс. руб.	27

Уровень финансовых возможностей клиентов– физических лиц представлен следующим образом (Рисунок 2.5).

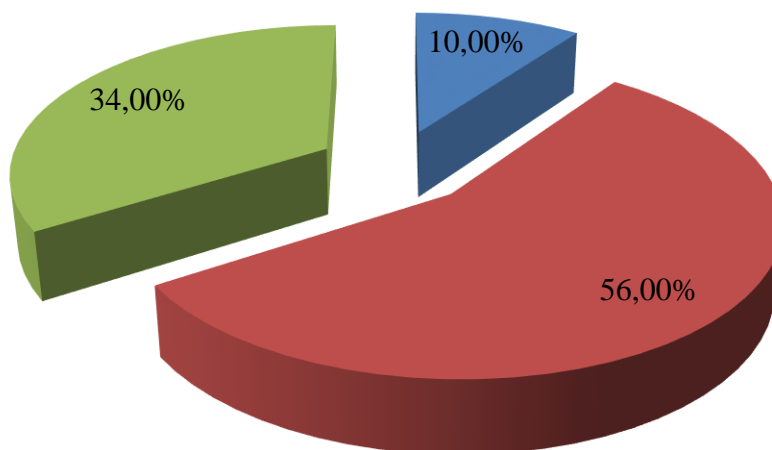
Итак, средний уровень дохода опрошенных заказчиков ООО «Экономжилстрой» – от 30 до 50 тыс. руб. в месяц (43 %) и чуть ниже (28 %). Значительная часть заказчиков – 28 % – зарабатывает свыше 50 тыс. руб. ежемесячно. Таким образом, можно сделать вывод, что компания ориентирована на повышенный уровень дохода, что объясняется высокими цена на работы и услуги в сравнении с конкурентами.



■ 21-30 тыс. руб. ■ 30-50 тыс. руб. ■ свыше 51 тыс. руб.

Рисунок 2.5 – Структура ответов респондентов на вопрос о финансовых возможностях на 01.01.2018, %

Семейное положение заказчиков ООО «Экономжилстрой» представлено следующим образом (Рисунок 2.6).



■ Холост ■ В браке ■ Разведен

Рисунок 2.6 – Структура ответов респондентов на вопрос о семейном положении заказчиков на 01.01.2018, %

ООО «Экономжилстрой» по своему типу ориентировано на выполнение серьезных строительных работ для обеспеченных граждан. Как правило, это

семейные люди, в связи с чем более половины заказчиков (56 %) – семейные пары. Разведенные заказчики (34 %) – также семейные люди, имеющие детей, заботящиеся о благоустройстве своей недвижимости. Все эти категории являются заказчиками ремонтов для квартир. Холостыми являются всего 10 % заказчиков (как правило, они заказывают небольшие строительные работы).

Итак, сформулируем социальный портрет заказчика-гражданина ООО «Экономжилстрой»: таковым будет являться семейная пара в возрасте от 30 лет с детьми уровня дохода выше 30 тысяч на работающего члена семьи. Именно на такого заказчика должен быть ориентирован сегмент рыночный ООО «Экономжилстрой» на рынке строительных услуг.

Для разработки системы координат, в рамках которых производится позиционирование, был проведен опрос тех же заказчиков по вопросам качества выполненных работ компанией заказчиков ООО «Экономжилстрой».

По результатам опроса были получены следующие данные.

Большинство опрошенных были довольны в целом качеством строительных работ, которые им выполнила компания – при вопросе «Вы в целом остались довольны сотрудничеством с компанией ООО «Экономжилстрой» – 94 человека из 100 отвечали положительно.

Далее был задан вопрос о том, что именно заказывали эти люди. Ответы распределились следующим образом (один и тот же человек мог давать несколько ответов в зависимости от объема заключенного договора подряда) (Рисунок 2.7).

Наиболее популярными видами строительных работ являются ремонт квартиры целиком или ремонт отдельных комнат. Частыми заказами являются прокладка сантехнических труб и установка сантехники. Тротуарную плитку вместе с асфальтированием, как правило, заказывают на дачные участки или жители частного сектора. Остальные виды работ пользовались меньшим спросом.

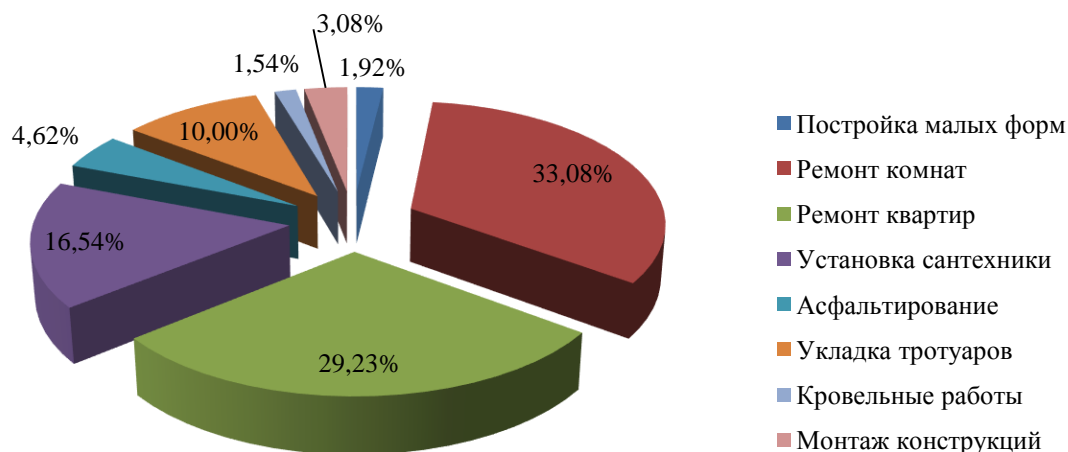


Рисунок 2.7 – Структура ответов респондентов на вопрос о виде заказанных работ в ООО «Экономжилстрой» на 01.01.2018, %

На вопрос «Что именно Вас больше всего устроило в деятельности ООО «Экономжилстрой» были даны следующие ответы (ответов также можно было давать несколько) (Рисунок 2.8).

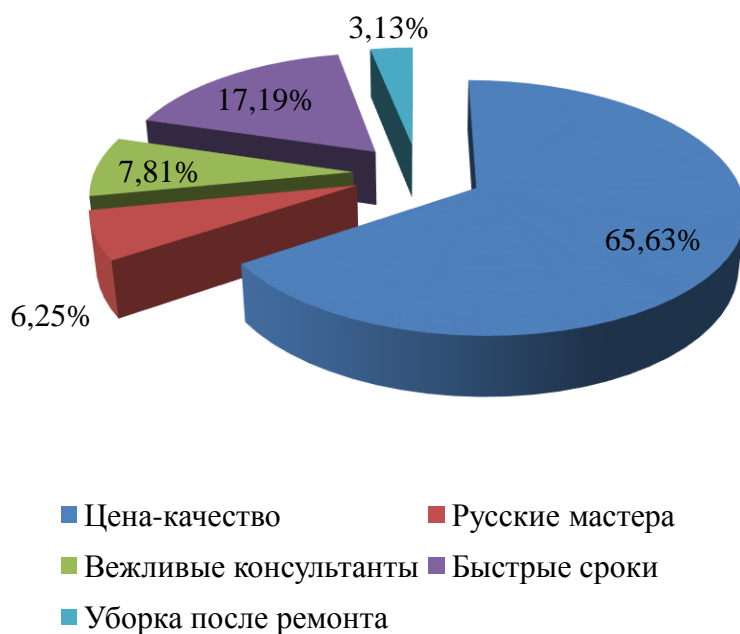


Рисунок 2.8 – Структура ответов респондентов на вопрос «Что именно Вас больше всего устроило в деятельности ООО «Экономжилстрой»?» на 01.01.2018, %

Основную часть опрошенных (84 человека из 100) привлекало соотношение цены и качества выполненных компанией строительных работ. Кроме того, частым ответом была удовлетворенность соблюдением сроков. Некоторые заказчики отмечали положительно национальный состав рабочих, приглашенных для выполнения заказа. Было отмечено вежливое обслуживание консультантами, а также уборка места после выполнения строительных работ.

В заключении был задан вопрос об общем мнении о недостатках в качестве или иных параметрах работы Компании. Были получены следующие варианты ответа (Рисунок 2.9).



Рисунок 2.9 – Структура ответов респондентов о недостатках работы ООО «Экономжилстрой» на 01.01.2018, %

В целом заказчики удовлетворены качеством строительных работ, выполненных компанией ООО «Экономжилстрой». Их устраивает и цена, и качество выполненных работ, и их соотношение. Недостатками потребители услуг компании назвали недостаточно прозрачное ценообразование, а также устаревший инструмент, на котором работали мастера компании.

Таким образом, ООО «Экономжилстрой» в г. Красноярске занимает лидирующие позиции на рынке жилищного строительства, однако компанией заняты не все сегменты данного рынка. Чтобы удержать старых клиентов и

привлечь новых, необходимо постоянно развиваться, в том числе осваивать новые направления бизнеса.

Рассмотрев возможности ООО «Экономжилстрой», его слабые и сильные стороны, проведя анализ угроз, исходящих из внешней среды, можно определить стратегию конкурентоспособности фирмы. Так как ООО «Экономжилстрой» работает на развивающемся рынке с сильной конкуренцией, то для него наилучшей будет комбинированная стратегия, нацеленная на решение своих конкурентных преимуществ и предусматривающая более глубокое проникновение и географическое развитие рынка. Разрабатываемая стратегия должна быть направлена на максимальное использование предоставляемых возможностей и максимально возможную защиту от угроз.

Возможности роста предприятия можно реализовать путем выбора продукции с быстрым увеличением выпуска или нового продукта. Для роста необходимо менять ассортимент, добиваясь большего потенциала расширения выпуска этой продукции и обеспечения высокой доли на рынке. Такой продукцией могут стать какие-либо современные, пользующиеся спросом строительные материалы

Возможности повышения конкурентоспособности строительного предприятия ООО «Экономжилстрой» непосредственно зависят от результатов внедрения инноваций в производство строительной продукции, работ, услуг. В условиях обостряющейся глобальной конкуренции обеспечить надлежащее место в межрегиональном разделении труда, становится все более невозможно без постоянного обновления технологий, совершенствования организации труда и производства, процессов управления и повышения на этой основе конкурентоспособности предприятия в целом.

Ассортимент выпускаемой продукции оказывает непосредственное влияние на прибыль и конкурентоспособность предприятия. При изменении структуры ассортимента в направлении повышения удельного веса продукции с более высокой рентабельностью обеспечивается дополнительный прирост

прибыли. Расширение ассортимента способствует росту товарооборота. Повышение в товарообороте продукции (работ) более высокого качества, являющихся престижными, позволяет повысить долю прибыли в цене продукции, т.к. покупатели чаще приобретают данную продукцию именно из-за ее престижности и в расчете на большие удобства в эксплуатации. Так же это способствует повышению рентабельности.

3 Разработка мероприятий повышения уровня конкурентоспособности ООО «Экономжилстрой»

3.1 Разработка проекта мероприятия по повышению конкурентоспособности организации на отраслевом рынке

Проведенный анализ выявил, что одним из способов повышения конкурентоспособности предприятия может стать организация выпуска нового вида смежной продукции – востребованных современных строительных материалов. Это позволит расширить рынок сбыта, удержать старых клиентов, привлечь новых клиентов. В качестве такого строительного материала предлагается рассмотреть пеноблоки.

Целью создания проекта является повышение конкурентоспособности предприятия и извлечение прибыли.

Стратегической целью ООО «Экономжилстрой» в перспективе ближайших 5 лет является получение прибыли и лидерство на строительном рынке и региональном рынке производства пеноблоков по освоенным ассортиментным позициям.

Финансовыми целями ООО «Экономжилстрой» являются:

- обеспечение ежегодного стабильного объема продаж;
- повышение эффективности производства.

Стратегия развития предприятия:

- изготовление продукции высокого качества;
- индивидуальный подход к каждому клиенту.

Основные принципы формирования стратегии развития ООО «Экономжилстрой» во внешней среде:

- активный поиск потребностей в самых различных областях строительства, соприкасающихся с ней и наиболее эффективное и качественное их удовлетворение, использование обратной связи с потребителями;

- занятие достойных позиций на региональном и российском рынках пеноблоков;

- максимальное использование потенциальных возможностей внешней среды и предупреждение негативного ее влияния.

Пенобетон – это разновидность бетона, имеющая ячеистую структуру. Благодаря тому, что в ячейках находится воздух, основным качеством является отличная теплоизоляция. Этот материал имеет такую высокую текучесть, что его легко заливать в формы, получая заготовки различного вида.

Применение пеноблоков обеспечивает существенную выгоду при строительстве, а также значительное снижение себестоимости строительства при одновременном улучшении потребительских характеристик объекта и уменьшении расходов на содержание и эксплуатацию зданий.

Цели бизнес-проекта:

- строительство производства пеноблоков производительностью до 20000 м³ в год;

- выпуск пеноблоков со 100% загрузкой производства;

- продажа 100% произведенных пеноблоков.

Производство пеноблоков имеет основное отношение к стройиндустрии и рынку строительных материалов.

Целевыми потребителями пеноблоков являются:

- компании-застройщики (жильё);

- инвесторы-застройщики (коммерческая и промышленная недвижимость);

- частные застройщики (индивидуальное жильё).

Наиболее значимыми потребителями пеноблоков являются частные домохозяйства и компании-застройщики, поскольку они являются основными потребителями строительных материалов. Кроме того, они больше других заинтересованы в снижении себестоимости строительства объектов при этом улучшая их потребительские характеристики.

Основным стимулом покупки и применения пеноблоков в строительстве является существенное уменьшение себестоимости и улучшение потребительских характеристик объекта.

Пенобетонные блоки (пеноблоки) представляют собой строительный материал, который производится из такой разновидности ячеистого бетона, как пенобетон, который изготавливают из обычного цементного раствора, воды и песка с добавлением пенообразователя. Пенообразователь может быть органическим (белковым) или синтетическим. Органический пенообразователь – экологически чистый продукт, изготовленный на основе натурального сырья, который не имеет класса опасности. Синтетический пенообразователь – более неприхотливый в производстве и недорогой продукт, но из него получают менее качественные и прочные пеноблоки, чем из органического пенообразователя. К тому же, синтетический пенообразователь обладает 4 классом опасности.

Пенобетонный блок (пенобетон) – это легкий ячеистый бетон, состоящий из цемента, песка, воды и пены, и получаемый в результате затвердевания раствора. Пена необходима для обеспечения равномерного распределения воздуха внутри стройматериала. Пенобетон - теплый, сравнительно прочный, экономичный, биологически стойкий и экологически чистый строительный материал. По экологичности и теплу не уступает натуральной древесине, но в отличие от нее не горит, не подвержен гниению и долговечен, не выделяет токсинов при нагревании и не меняет со временем свои характеристики. Пенобетон используется как самостоятельный строительный, конструкционный и теплоизоляционный материал. Для увеличения прочности качеств в пенобетон добавляют фиброволокно для армирования.

Основными потребляющими организациями пеноблоков являются:

- частные лица;
- дилеры и торговые организации;
- строительные организации.

Цех предполагается разместить за городом, т.к. цены на аренду значительно ниже. Стоит рассмотреть ПГТ Емельяново. Это способствует снизить себестоимость производства.

В основе конкурентной стратегии будет лежать стратегия ценового лидерства. Планируется установить наиболее демократичную цену на пеноблоки в регионе.

В целях снижения себестоимости пеноблоков, предлагается разместить цех за городом. Ссылаясь на поисковые системы, арендная плата на м² по городу в среднем 700 руб. В ПГТ Емельяново, средняя цена за м² 400 руб.

Цель маркетинга – проведение товара на рынок и получение прибыли от его реализации.

Стратегия ООО «Экономжилстрой» в первые года проекта направлена на завоевание стабильной рыночной позиции и сохранение конкурентоспособности, как по качеству товара, так и по его цене.

Как показали исследования, на территории г. Красноярск работают несколько производственных и торговых предприятий, предлагающих к реализации пеноблоки различного размера (Таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Анализ цен основных конкурентов предприятия ООО «Экономжилстрой»

Наименование продукции	ООО «Фабрика бетонов»		ООО «ТСЦ Пилот»		ООО «Алмат»	
	Объем производства в год, м ³	Цена, руб.	Объем производства в год, м ³	Цена, руб.	Объем производства в год, м ³	Цена, руб.
Блок пенобетонный D700 размер 100*300*600	10000	3700	10000	3800	8000	3750
Блок пенобетонный D700 размер 200*300*600	7000	3500	10000	3600	8000	3650
Блок пенобетонный D700 размер 300*300*600	7000	4200	10000	4200	8000	4300

Данные предприятия давно работают в Красноярске, но в активный сезон строительства (лето) не справляются с потоком заказов. В городе работают также торговые предприятия, реализующие пеноблоки других производителей. Таким образом, рыночная ниша в Красноярске является относительно свободной.

С учетом затрат предприятия «Экономжилстрой», цена будет конкурентноспособной. Выбор метода ценообразования основан на установлении цены путем добавления к переменным и постоянным затратам определенной надбавки – прибыли. Поэтому при планировании цены использован метод ценообразования – «Метод прямых затрат». Т.е. предприятие устанавливает такой уровень цен, при котором достигается планируемая прибыль.

В связи с тем, что в последнее время малоэтажное строительство стало особенно востребовано, то организация производства пеноблоков является актуальным направлением бизнеса.

Как показали исследования, спрос на данный материал в г. Красноярск велик при возведении частных домов. Поэтому производство будет полностью покрывать спрос на рынке.

Продвижение товара на рынок невозможно без принятия схемы каналов сбыта продукции от предприятия к потребителю и организации рекламы деятельности фирмы и производимых товаров. Сбыт продукции на предприятии «Экономжилстрой» предполагается осуществляться посредством реализации товаров через офис продаж. Оформить заказ можно непосредственно через интернет-сайт. Доставка товара будет осуществляться посредством самовывоза.

В качестве поставщиков основного сырья и материалов рассмотрим следующие предприятия (Таблица 3.2).

Таблица 3.2 – Поставщики сырья и материалов ООО «Экономжилстрой»

Сырье			Предприятие-поставщик	Адрес
Цемент	M500	Д0	ООО «Перспектива»	г. Красноярск, ул. Ястынская, 17, а.
фасованный				

Песок	ООО «НиЕв»	г. Красноярск, ул. Кутузова 1, стр. 100, оф. 1-07.
Пенообразователь ПБ-2000	ООО SibPenoplast	г. Красноярск, ул. Тамбовская, 5, стр. 4.

Финансирование инвестиционного проекта предлагается смешанное: частично за счет собственных средств инициатора проекта, и частично за счет кредита банка.

Для реализации данного проекта воспользоваться кредитными ресурсами. На кредитном рынке г. Красноярска работает множество банков, предлагающих услуги кредитования малого бизнеса. Требования и условия кредитования различные, зависящие от вида обеспечения, сроков и т.п. Ставки за кредит колеблются в различных интервалах. Анализ кредитных предложений представлен в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Анализ кредитных предложений банков в г. Красноярске для юридических лиц

Показатели	Сбербанк	ПАО «Росбанк»	ЗАО КБ «Кедр»	ОАО «МДМ Банк»	ОАО «Банк ВТБ»
Срок кредитования, мес.	60	60	60	36	60
Годовая процентная ставка, %	19	18	20	19	19
Сумма кредита, тыс. руб.	До 15000	До 30000	До 20000	До 15000	До 20000
Периоды начисления процентов за кредит	Ежемесячно	Ежемесячно	Ежемесячно	Ежемесячно	Ежемесячно

Таким образом, наиболее оптимальными являются условия, предлагаемые ПАО «Росбанк». Банк предоставляет кредиты под залог приобретаемого имущества по ставке 18 % годовых сроком до 60 месяцев. Проценты за кредит начисляются ежемесячно. Платеж аннуитентный.

Что бы оценить инвестиционные затраты на организацию производства пеноблоков, необходимо рассмотреть их процесс производства. Процесс

изготовления блоков из пенобетона может осуществляться двумя различными способами, каждый из которых имеет как минусы, так и плюсы.

1. Литьевого способ.

В процессе производства, бетонный раствор заливается в железную кассетную форму со съемными бортами и переборками, делящими ее на несколько секций. Непосредственно в форме, блок высушивается, а затем из нее вынимают уже полностью готовое изделие.

Достоинством этого способа является отсутствие в производственной цепочке пильного станка, что значительно уменьшает стоимость и время производства.

Недостатки:

- плохая геометрия блоков;
- низкая точность размеров производимых блоков даже при использовании дорогостоящих форм;
- заведомо высокий процент брака, так как каждый блок, прилипший к поверхности формы, разрушается.

Чтобы не допустить разрушения блоков, созданы специальные смазочные составы для форм, разлагающиеся на открытом воздухе за несколько суток. Стоимость подобных смазок высока, а вот от сколов и разрушения блоков они не застраховывают.

2. Распиловочный (резательный).

Именно эта технология наиболее распространена среди производителей пенобетонных материалов. При использовании этого способа, сначала из пенобетонного раствора изготавливают большой блок, который после высыхания распиливают (режут) на блоки нужного размера.

Для резки блоков применяется пильный станок для пеноблоков, который не только распиливает полученный массив, но также и удаляет поврежденные края.

Достоинствами этой технологии являются минимальные погрешности и высокая точность размеров, а также правильная геометрия каждого изделия.

Недостатком будет необходимость разрезать массив пенобетона на мелкие части, а для этого требуется специальное, довольно дорогое оборудование. Это увеличивает себестоимость продукции и время

Основные стадии изготовления пенобетонных блоков как при распиловочном, так и при литьевом способе, за исключением отдельных моментов практически одинаковы. Рассмотрим, в общих чертах, основные стадии производства пенобетона при литьевой технологии:

1. Приготовление пеноконцентрата, разбавляемого в отдельной емкости водой, после чего, подающегося в пеногенератор. В том случае, если есть кавитационная установка, этот этап пропускается.

2. Замешивание и изготовление пенобетонной смеси. В смеситель закладывают все сухие компоненты и добавки, после чего в него подают пену. Все компоненты смешиваются несколько минут при герметично закрытом люке смесителя.

3. Заполнение форм. Прежде чем приступить к заливке форм, их нужно обязательно очистить и смазать машинным маслом или специальными смазочными жидкостями. После этого, полученный пенобетонный раствор заливают в формы и выравнивают верхнюю сторону.

4. Твердение пенобетона. Залитые раствором формы должны храниться при температуре окружающей среды около +20 °С. При соблюдении этого условия, пеноблоки через 8-10 часов достигнут 25% проектируемой прочности, что позволит их расфасовать.

Для приготовления смеси берут портландцемент М-400, 500 и мелкий, без глинистых примесей кварцевый песок. Воду можно брать водопроводную: она чаще всего свободна от кислотных или щелочных примесей. Примерные пропорции для получения пенобетона, соответствующего ГОСТ21520-89 и 25485-89 указаны в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Рекомендуемые пропорции смеси для получения 1 кубометра ячеистого бетона

Показатели	Рекомендуемые значение показателя
1 Плотность, кг/м ³	700
2 Пропорция цемента и воды	0,44
3 Количество воды, л	185
4 Количество цемента, кг	481
5 Количества песка, кг	205
6 Количество концентрата, кг	0,95

Для производства ячеистого пенобетона и блоков из него необходимо следующее оборудования:

- виброгрохот (для просеивания материалов);
- подающее сырье устройство (песок, цемент);
- дозатор воды;
- смеситель;
- пеногенератор (кроме установок, работающих на баротехнологиях);
- компрессор;
- шланг подачи готового раствора;
- формы различного типа либо пильного станка или ленточных пил.

В таблице 3.5 представлена информация по производственным линиям различных производителей.

Таблица 3.5 – Производственные линии по выпуску пеноблоков различных производителей

Производитель	Марка	Суточная производственная мощность, м ³	Цена, тыс. руб.
«Строй-Бетон»	Фомм-Пуск	150	От 1 500 до 2 600
МП «СтройМеханика»	АМК «СтройПеноБетон»	80	2 300
«АЛВИКО»	NM-150	150	по согласованию с производителем

При организации проектов высоким спросом пользуется автоматическая линия «Фомм-Пуск» производимая фирмой петербургской «Строй-Бетон». В составе присутствуют:

- автоматический комплекс дозации;
- система автоматического контроля;
- система автоматической подачи воды;
- системы хранения и подачи для песка и цемента.

Производительность Комплекса «Фомм-ПУСК 3» составляет до 100 куб.м. в смену. В состав входит мощная система хранения и просеивания песка, силос цемента (Таблице 3.6).

Таблица 3.6 – Составляющие комплекса «Фомм-ПУСК 3»

тыс. руб.	
Наименование	Цена
Автоматический дозирующий комплекс Проф (в стоимость включен цифровой пульт управления с подключением к нему всех транспортеров, шнеков, весовых дозаторов и установки)	476
Установка для производства пенобетона Фомм-Проф1000	307
Система хранения, подачи и просеивания песка: Емкость для песка 10куб.м. со стойками и задвижками — 1 шт. Емкость для песка 2куб.м. со стойками и задвижками — 1 шт. Емкость для отсева 0,3куб.м. — 1 шт. Виброгрохот ВГ-1 — 1 шт. Транспортер для выдачи песка из бункера 5 метров — 1 шт. Транспортер для подачи песка 7 метров — 2 шт. (данная система хранения и просеивания песка позволяет эффективно просеивать даже мокрый песок и избегать простоев оборудования из-за нехватки песка на цикл замеса пенобетона)	1 154
Система хранения и подачи цемента: силос цемента 40куб.м. — 1шт шнек 6 метров — 1шт (силос поставляется в полной обвязке – фильтр, клапан, датчики уровня, аэрация)	595
Компрессор Ремеза СБ4-270 — 1шт	58,9
Емкость 1 куб.м. — 1шт	7
Итого:	2 121, 9

Таким образом комплекс «Фомм-ПУСК 3» обойдется ООО «Экономжилстрой» в 2121,9 тыс. руб.

В рамках проекта предполагается производство трех видов блоков марки D700 объемом 50 м³ в смену.

Таблица 3.7 – Планируемый объем производства пеноблоков для ООО «Экономжилстрой»

Вид продукции	Объем производства, м ³	Объем в год, штук	Объем в смену, штук	Объем в год, м ³	Объем в смену, м ³
Блок пенобетонный D700 размер 100*300*600	0,018	273333	1111	4920	20
Блок пенобетонный D700 размер 200*300*600	0,036	102500	417	3690	15
Блок пенобетонный D700 размер 300*300*600	0,054	68333	278	3690	15
Итого		444167	1806	12300	50

В таблице 3.8 представлено оборудование, оснастка, приспособления и инструмент для организации производства пеноблоков.

Таблица 3.8 – Перечень оборудования, оснастки, приспособлений и инструментов для производства пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

шт.

Перечень оборудования	Количество
Автоматическая линия «Фомм-Пуск 3»	1
Автопогрузчик	1
Формы 100*300*600	1111
Формы 200*300*600	417
Формы 300*300*600	278

В таблице 3.9 представлена информация о материальных затратах на изготовление 1 блока.

Таблица 3.9 – Расход материалов на изготовление 1 пеноблока в ООО «Экономжилстрой»

Сырье и материалы	На 1 м ³ продукции	Блок пенобетонный D700 размер 100*300*600	Блок пенобетонный D700 размер 200*300*600	Блок пенобетонный D700 размер 300*300*600
Цемент М500 Д0 фасованный, кг	481	8,66	17,32	25,97
Пенообразователь ПБ-2000, кг	0,95	0,02	0,03	0,03
Песок, кг	205	3,69	7,38	11,07
Поддон, шт.	1	0,02	0,04	0,05

В таблице 3.10 представлена информация о энергозатратах.

Таблица 3.10 – Энергозатраты на производство пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

Наименование силового агрегата	Номинальная мощность, кВт	Среднее суммарное время эксплуатации за смену, часов	Расход электроэнергии за смену, кВт-час
Автоматический дозирующий комплекс	1,8	8	14,4
Установка для производства пенобетона	2,2	8	17,6
Виброгрохот	1,5	8	12
Транспортер для выдачи песка из бункера	1,1	8	8,8
Транспортер для подачи песка	1,1	8	8,8
Компрессор	1,4	8	11,2

В расчетах не учитываются энергозатраты на обогрев и освещение производственных помещений. Они включены в стоимость арендной платы за помещение. Для организации производства необходимо будет привлечь персонал. Структура работников предприятия представлена на рисунке 3.1.



Рисунок 3.1 – Структура работников ООО «Экономжилстрой»

В цехе будет трудиться одна бригада основных рабочих. График работы с 8.00 до 17.00, с перерывом на обед. Форма оплаты труда – повременная.

Для развития нового предприятия очень важна эффективная реклама, которая при небольших затратах дает наибольший эффект.

Будут использоваться следующие виды рекламы:

- регистрация в ИС ЯрМап и ДубльГИС;
- широкоформатная реклама.

Регистрация в справочных системах, а также подача объявлений в интернете – бесплатно.

Формирование общественного мнения включает систематическое создание благоприятного отношения к фирме широких масс населения. С этой целью поддерживается связь с представителями массовой информации посредством помещения статей в газетах и журналах, участия в организации выставок и т.д.

Далее будет представлен расчет затрат на данный проект и расчет предполагаемой выручки. На основании того, что спрос на малоэтажное строительство растет, также пеноблоки имеют широкий круг использования в строительной отрасли, можно утверждать, что производство пеноблоков будет пользоваться спросом у потребителей. Для принятия окончательного решения необходим расчет текущих затрат на его реализацию и оценку на его эффективность.

3.2 Оценка затрат и эффективности влияния мероприятий на конкурентоспособность ООО «Экономжилстрой» на рынке строительных услуг

Выше была описана технология производства пеноблоков. Для организации производства пеноблоков для цеха потребуется, прежде всего, помещение. Предприятию понадобится производственное помещение общей площадью 150 кв. м. Расчет затрат на аренду представлен в таблице 3.11

Таблица 3.11 – Расчет затрат на аренду помещения для производства пеноблоков в ООО «Экономжилстрой».

Помещение	Площадь, кв.м.	Цена за 1 кв.м	Стоимость аренды в месяц, тыс. руб.
Производственное	150	400	60
Итого			60

Затраты на аренду в месяц составят 60 тыс. руб.

Для того что бы оценить эффективность проекта необходимо рассчитать смету текущих затрат. В таблице 3.12 представлен расчет затрат на сырье и материалы.

Таблица 3.12 – Расчет затрат на сырье и материалы для производства пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

Наименование материала	Расход на 1 куб.м продукции	Стоимость единицы, руб.	Итого стоимость в год, тыс. руб.
Цемент М500 Д0 фасованный, кг	481	4,9	28990
Пенообразователь ПБ-2000, кг	0,95	120	1402
Песок, кг	205	2	5043
Поддон, шт.	1	50	615
Упаковочная пленка, м	7	10	861
Итого			36911

Расход воды на хозяйственно-питьевые нужды промышленных предприятий определяется по нормам. Нормы хозяйственно-питьевого водопотребления 45 литров на человека в смену(Таблица 13).

Таблица 3.13 – Расчет затрат на водопотребление и коммунальные платежи для производства пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

Наименование	Количество в сутки, м3	Цена за 1 м3, руб.	Стоимость в год, тыс. руб.
Холодная вода	3,60	12,32	10,9
Горячая вода	0,72	125,51	22,2
Водоотведение	4,32	8,83	9,4
Технологические цели	30,00	12,32	90,9
Итого			42,5

В состав материальных затрат входят затраты на электроэнергию. Расчет сделан исходя из того, что в году 246 рабочих дней, продолжительность рабочей смены 8 часов, цена электроэнергии 3 руб. Расчет затрат на электроэнергию представлен в таблице 3.14.

Таблица 3.14 – Расчет затрат на электроэнергию для производства пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

Оборудование	Объем потребляемой электроэнергии в год, тыс. кВт-час	Стоимость, тыс. руб.
Автоматический дозирующий комплекс	3542,4	11
Установка для производства пенобетона	4329,6	13
Виброгрохот	2952	9
Транспортер для выдачи песка из бункера	2164,8	6
Транспортер для подачи песка	2164,8	6
Компрессор	2755,2	8
Итого	17908,8	54

К материальным расходам также относятся затраты на ГСМ для автопогрузчика. Затраты на ГСМ составят 6,20 тыс. руб. в год в текущих ценах (Таблица 15).

Таблица 3.15 – Расчет затрат на ГСМ для производства пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

Показатели	Значение
Расход топлива на 100 км, л	12
Цена ГСМ, руб. / л	42
Пробег автомобиля в смену, км	5
Расходы на ГСМ в год, тыс. руб.	6,20

В таблице 3.16 сведены все материальные расходы.

Таблица 3.16 – Материальные затраты для производства пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

тыс. руб.

Показатели	Значение
Сырье и материалы	36911
Электроэнергия	54
ГСМ	6
Итого	36971

Материальные затраты на проект составят 36971 тыс. руб. в текущих ценах.

Важной статьей текущих затрат являются затраты на оплату труда. Расчет затрат на оплату труда и страховые взносы в фонды представлен в таблице 3.17.

Таблица 3.17 – Расчет затрат на оплату труда и страховые взносы в фонды для производства пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

Должность	Списочная численность	Заработная плата в месяц, руб.	Расходы на оплату труда в год, тыс. руб.	Страховые взносы в фонды, тыс. руб.
Начальник цеха	1	37000	444	133
Менеджер	1	30000	360	108
Водитель погрузчика	1	27000	324	97
Подсобный рабочий	4	25000	1200	360
Уборщик	1	13000	156	47
Итого	8		2484	745

Далее необходимо рассчитать затраты на амортизацию. Амортизация будет начисляться линейным методом на все объекты основных средств, стоимостью более 100 тыс. руб. Основные средства стоимостью менее 100 тыс. руб. будут сразу списаны в производство (Таблица 3.18).

Таблица 3.18 – Расчет амортизации основных средств для производства пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

Основные средства	Количество	Цена, тыс. руб.	Стоимость, тыс. руб.	Срок полезного использования, лет	Амортизационные отчисления, тыс. руб.
Автоматическая линия «Фомм-Пуск»	1	2121900	2121,9	5	424
Автопогрузчик	1	800000	800	5	160
Итого					584

Согласно этой технологии для производства пеноблоков потребуется специальное оборудование. Расчет капитальных затрат на производственное и офисное оборудование (для менеджера по продажам пеноблоков) представлен в таблице 3.19.

Таблица 3.19 – Расчет капитальных вложений в приобретения оборудования для производства пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

Оборудование	Количество	Цена, тыс., за ед.	Стоимость, тыс. руб.
Автоматическая линия «Фомм-Пуск»	1	2121,9	2122

Автопогрузчик	1	800	800
Формы 100*300*600	1111	0,3	333
Формы 200*300*600	417	0,35	146
Формы 300*300*600	278	0,4	111
Компьютер	1	20	20
МФУ	1	10	10
Комплект мебели	1	15	15
Итого			3557

Транспортировка, разгрузка и установка будет производиться компанией-продавцом.

Капитальные вложения в приобретения оборудования составят 3557 тыс. руб.

В таблице 3.20 представлен расчет затрат на создание производственного запаса для формирования прироста оборотных средств. Схема технологического процесса производства была описана выше. На предприятии будет работать одна смена полный рабочий день. Запас материалов делается на 5 дней (на одну рабочую неделю).

Таблица 3.20 – Расчет стоимости производственных запасов для формирования прироста оборотных средств для производства пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

Материальные затраты фото	Среднесуточная потребность в материале	Цена, руб.	Норма запаса, дни	Норма текущего запаса, тыс. руб.	Норматив страхового запаса, тыс. руб.	Производственный запас, тыс. руб.
1 Цемент М500 Д0 фасованный, кг	24050	4,9	5	589	295	884
2 Пенообразователь ПБ-2000, кг	47,5	120	5	29	14	43
3 Песок, кг	10250	2	5	103	51	154
4 Поддон, шт.	50	50	5	13	6	19
5 Упаковочная пленка, м	350	10	5	18	9	26
Итого						1125

Общая величина составит 1125 тыс. руб.

В таблице 3.21 сведены инвестиционные затраты на проект. Таким образом, инвестиционные затраты на проект составят 4973 тыс. руб.

Таблица 3.21 – Сумма инвестиционных вложений для производства пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

тыс. руб.

Наименование затрат	Стоимость
1. Основные фонды	3557
2. Прирост оборотных средств	1125
3. Расходы будущих периодов	290
Итого	4973

Предполагается, что проект частично будет финансироваться за счет собственных средств инициатора проекта, и частично – за счет кредитных ресурсов. Кредит будет взят на два года под 18 % годовых (аннуитетные платежи) в сумме 3000 тыс. руб. Остальная часть средств будет финансироваться за счет собственных источников инициатора проекта. В таблице 3.22 представлен расчет кредита.

Таблица 3.22 – График погашения кредита для финансирования проекта по производству пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

тыс. руб.

Период	Сумма долга на начало периода	Выплаты		Остаток долга на конец периода
		Основной долг	Проценты	
янв. 19	3000	125	45	2875
фев. 19	2875	125	43	2750
Мар.19	2750	125	41	2625

Продолжение таблицы 3.18

Период	Сумма долга на начало периода	Выплаты		Остаток долга на конец периода
		Основной долг	Проценты	
апр.19	2625	125	39	2500
май.19	2500	125	38	2375
июн.19	2375	125	36	2250
июл.19	2250	125	34	2125
авг.19	2125	125	32	2000
сен.19	2000	125	30	1875
окт.19	1875	125	28	1750
ноя.19	1750	125	26	1625
дек.19	1625	125	24	1500
итого 2019		1500	416	
январ.20	1500	125	23	1375
фев.20	1375	125	21	1250
мар.20	1250	125	19	1125
апр.20	1125	125	17	1000
май.20	1000	125	15	875
июн.20	875	125	13	750
июл.20	750	125	11	625
авг.20	625	125	9	500
сен.20	500	125	8	375
окт.20	375	125	6	250
ноя.20	250	125	4	125
дек.20	125	125	2	0
итого 2020		1500	146	
всего		3000	563	0

Выплаты процентов по кредиту составят 563 тыс. руб. за весь период.

С учетом отмеченной информации, predetermined содержанием проекта – технико-технологической, маркетинговой и информации, характеризующую окружающую макроэкономическую внешнюю среду и налоговое окружение, выполняется инвестиционная оценка проекта по улучшению производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Горизонт расчета проекта – 5 лет. Прогноз инфляции по годам представлен в таблице 3.23.

Таблица 3.23 – Прогноз инфляции по годам

Показатели	Период, год					
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Динамика инфляции, %	2,8	3,1	3,2	3,0	2,9	2,9
Индекс инфляции	1	1,031	1,032	1,03	1,029	1,029
Базисный индекс инфляции	1	1,031	1,064	1,096	1,128	1,160

Заключительный элемент текущих затрат – прочие затраты.

Таблица 3.24 – Расчет транспортного налога для производства пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

Показатели	Значение
Количество лошадиных сил	88
Ставка транспортного налога, руб.	3,5
Сумма транспортного налога в год, тыс. руб.	0,308

Сумма транспортного налога составит 308 руб.

В сумму ежемесячных затрат будут входить также расходы будущих периодов, куда войдут различные организационные расходы.

Наличие Сертификата соответствия в системе добровольной сертификации у производителя, прежде всего говорит о том, что он относится к качеству своей продукции, крайне внимательно и ответственно. Производитель уверен в высоком качестве его продукции и потому не опасается дополнительных испытаний и тестов. Стоимость сертификации составляет 8000 руб.

Помимо этого необходимо в помещении будет установить охранную и противопожарную сигнализацию.

Рекламную кампанию стоит начать сразу.

В таблице 3.25 представлен расчет затрат на широкоформатную рекламу. Таблица 3.25 – Расчет затрат на широкоформатную рекламу для реализации произведенных пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

Показатели	Значение
Разработка макета, руб.	1200
Количество арендуемых щитов,	8
Печать баннера, руб. / шт.	700
Аренда щита, руб. в месяц	8000
Расходы на широкоформатную рекламу в год, тыс. руб.	775

Годовые текущие расходы на рекламу составят 775 тыс. руб.

Для реализации любого инвестиционного проекта необходимо разработать календарный план, в котором определяются сроки начала и окончания

подготовительных работ. В таблице 3.26 представлена диаграмма Ганта.
Таблица 3.26 – Диаграмма Ганта для производства пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

Этап реализации	Ноябрь 2018 г.	Декабрь 2018 г.	Январь 2019 г.
1 Аренда помещения			
2 Выбор поставщиков, заключение договоров			
3 Приобретение, доставка, установка оборудования			
4 Найм, обучение персонала			
5 Проведение рекламной кампании			
6 Закупка сырья и материалов			
7 Начало производства и реализации продукции			

Все расходы будущих периодов сведены в таблице 3.27.

Таблица 3.27 – Расходы будущих периодов для производства пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

тыс. руб.

Статья затрат	Сумма
Сертификация	8
Охранная сигнализация	15
Противопожарная сигнализация	18
Аренда 2 месяца	120
Реклама 2 месяца	129
Итого	290

В таблице 3.28 представлен расчет стоимости канцелярских затрат.

Таблица 3.28 – Расчет стоимости канцелярских затрат для производства пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

Наименование	Количество в месяц, шт.	Цена, руб.	Стоимость в год, тыс. руб.
Бумага	3	230	8,28
Канцелярские наборы	2	50	1,2
Прочее (папки, степлеры и др.)	2	120	2,88
Итого			12,36

В таблице 3.29 представлен расчет стоимости спецодежды.

Таблица 3.29 – Расчет стоимости спецодежды для производства пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

Наименование	Количество в год	Цена, руб.	Стоимость в год, тыс. руб.
Спецодежда	5	2000	10
Итого			10

Затраты на запчасти определены как 2 % от стоимости оборудования. В состав прочих затрат входят также платежи по аренде помещений, рассчитанные выше, расходы на рекламу и прочие непредвиденные нужды (принимая без расчета). В таблице 3.30 сведены все прочие затраты.

Таблица 3.30 – Прочие затраты на проект по производству пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

тыс. руб.

Статья прочих затрат	Сумма
Транспортный налог	0,31
Водопотребление и коммунальные расходы	42,52
Канцелярские расходы	12,36
Спецодежда	10,00
Затраты на запчасти	71,14
Реклама	774,80
Аренда	720,00
Связь	30,00
Прочие непредвиденные нужды	50,00
Итого	1711

В таблице 3.31 представлена смета затрат с учетом инфляции.

Таблица 3.31 – Смета затрат на проект по производству пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

тыс. руб.

Статья затрат	Период, год				
	2019	2020	2021	2022	2023
Материальные	38117	39337	40517	41692	42901
Расходы на оплату труда	2561	2643	2722	2801	2882
Страховые взносы	768	793	817	840	865
Амортизация	1220	584	584	584	584
Прочие	1764	1821	1875	1930	1986
Итого	44430	45178	46516	47848	49218

Таким образом, текущие затраты в первый год реализации проекта составят 44430 тыс. руб.

Расчет выручки представлен в таблице 3.32.

Таблица 3.32 – Расчет выручки (с учетом инфляции) от производства пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

Показатели	Период, год				
	2019	2020	2021	2022	2023
Блок пенобетонный D700 размер 100*300*600					
- объем производства в год, тыс. м ³	4920	4920	4920	4920	4920
- цена, руб.	3505	3618	3726	3834	3945
- выручка, тыс. руб.	17247	17798	18332	18864	19411
Блок пенобетонный D700 размер 200*300*600					
- объем производства в год, тыс. м ³	3690	3690	3690	3690	3690
- цена, руб.	3918	4043	4164	4285	4410
- выручка, тыс. руб.	14457	14919	15367	15813	16271
Блок пенобетонный D700 размер 300*300*600					
- объем производства в год, тыс. м ³	3690	3690	3690	3690	3690
- цена, руб.	4330	4469	4603	4736	4874
- выручка, тыс. руб.	15978	16490	16984	17477	17984
Итого выручка	47682	49208	50684	52154	53666

Для оценки эффективности проекта необходимо рассчитать ликвидационную стоимость оборудования (Таблица 3.33).

Таблица 3.33 – Расчет ликвидационной стоимости оборудования в проекте по производству пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

тыс. руб.

Показатели	Сумма
Рыночная стоимость оборудования через 5 лет	711
Затраты на приобретение в начале жизненного цикла	3557
Начислено амортизации	3557
Остаточная стоимость на шаге ликвидации	0
Затраты на ликвидацию	36
Операционный доход (убыток)	676
Налоги (20%)	135
Чистая ликвидационная стоимость в текущих ценах	541
Чистая ликвидационная стоимость в прогнозных ценах	627

Чистая ликвидационная стоимость в прогнозных ценах составит 627 тыс. Руб.

Таблица 3.34 – Расчет ликвидационной стоимости оборотных средств в проекте по производству пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

Наименование оборотных средств	Первоначальная стоимость, тыс. руб.	Первоначальная стоимость через 5 лет (с учетом роста цен)	Расходы связанные с ликвидацией (5%)	Доход от реализации, тыс. руб.	Чистый доход от реализации, тыс. руб.
Цемент М500 Д0 фасованный, кг	884	1026	51	974	828
Пенообразователь ПБ-2000, кг	43	50	2	47	40
Песок, кг	154	178	9	169	144
Поддон, шт.	19	22	1	21	18
Упаковочная пленка, м	26	30	2	29	25
Итого	1125	1306	65	1241	1054

Чистая ликвидационная стоимость производственного запаса составит 1054 тыс. Руб.

Поскольку предприятие находится на общей системе налогообложения, то также необходимо рассчитать налог на имущество (Таблица 3.35).

Таблица 3.35 – Расчет налога на имущество для производства пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

тыс. руб.

Показатели	Период, год				
	2019	2020	2021	2022	2023
Стоимость основных фондов на начало периода	2922	2338	1753	1169	584
Начислено амортизации	584	584	584	584	584
Стоимость основных фондов на конец периода	2338	1753	1169	584	0
Среднегодовая стоимость основных фондов	2630	2045	1461	877	292
Налог на имущество	58	45	32	19	6

Оценка эффективности проекта проведена по ставке дисконтирования 23,87%. В таблице 3.36 представлен расчет эффективности проекта.

Таблица 3.36 – Расчет эффективности проекта по производству пеноблоков в ООО «Экономжилстрой»

Показатели	Период, год					
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	0	47682	49208	50684	52154	53666
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	0	44430	45178	46516	47848	49218
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	0	3251	4030	4168	4306	4448
Налог на имущество, тыс. руб.	0	58	45	32	19	6
Налогооблагаемая прибыль, тыс. руб.	0	3194	3985	4136	4287	4441
Налог на прибыль (20 %), тыс. руб.	0	639	797	827	857	888
Чистая прибыль, тыс. руб.	0	2555	3188	3309	3429	3553
Амортизация, тыс. руб.	0	1220	584	584	584	584
ЧДП от операционной деятельности, тыс. руб.	0	3775	3772	3893	4014	4138
Инвестиционные затраты, в том числе:						
- на оборудование, тыс. руб.	-3557					728
- на оборотные средства, тыс. руб.	-1125					1224
- расходы будущих периодов, тыс. руб.	-290					
ЧДП, от инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-4973	0	0	0	0	1952
Сальдо денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-4973	3775	3772	3893	4014	6089
Коэффициент дисконтирования (23,87 %)	1	0,81	0,65	0,53	0,42	0,34
Дисконтированный ЧДП, тыс. руб.	-4973	3057	2452	2063	1686	2070
Дисконтированный ЧДП нарастающим итогом, тыс. руб.	-4973	-1915	537	2600	4286	6356
NPV, тыс. руб.	6356					
Индекс доходности, дол. Ед.	1,28					
Внутренняя норма доходности, %	20%					
Срок окупаемости, месяцев	14,63					

Чистая стоимость проекта 6356 тыс. руб., индекс доходности больше единицы и составляет 1,28. Проект окупится за 15 месяцев.

Таблица 3.37 – Сравнительная оценка эффективности проекта по производству пеноблоков для ООО «Экономжилстрой»

Показатели	2017 (факт)	2023 (прогноз)	Абсолютное изменение	Темп прироста, %
Выручка, тыс. руб.	615537	669203	53666	8,72
Прибыль от продаж, тыс. руб.	19787	24235	4448	22,48
Чистая прибыль, тыс. руб.	7326	11101	3775	51,53
Рентабельность продаж, %	3,21	3,62	0,41	-
Численность персонала, чел.	131	139	8	6,11
Производительность труда, тыс. руб./чел.	4698,76	4814,41	115,65	2,46

На рисунке 3.2 представлена сравнительная характеристика показателей конкурентоспособности после реализации проекта по производству пеноблоков. Анализ показывает, что по всем показателям оценка параметров конкурентоспособности увеличилась и превосходит конкурентов.



Рисунок 3.2 – Сравнительная характеристика показателей конкурентоспособности ООО «Экономжилстрой» после реализации проекта по производству пеноблоков

Через 5 лет после реализации проекта чистая прибыль предприятия благодаря производству пеноблоков может увеличиться на половину, рентабельность продаж – на 0,41%. Также ожидается положительная динамика производительности труда. Таким образом, проект можно считать эффективным и целесообразным.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Строительная компания «ЭкономЖилСтрой» с 2004 года работает на строительном рынке Красноярского края, выступая в качестве надежного делового партнера, способного на высшем уровне обеспечить создание объектов любой сложности в полном соответствии с проектом и договорными обязательствами. Организация оказывает услуги генерального подрядчика и технического надзора. Является членом СРО «Некоммерческое партнерство «Саморегулируемая корпорация строителей Красноярского края».

Выручка предприятия в 2017 году составила 615537 тыс. руб., что на 82,80% выше уровня прошлого года. Аналогичную динамику имеет себестоимость, в результате прибыль от продаж увеличилась в 3 раза до 19787 тыс. руб., чистая прибыль увеличилась на 3,80% до 7326 тыс. руб.

Подобная динамика явилась следствием увеличения объемов деятельности предприятия. Эффективность основной деятельности при этом в динамике в 2017 году увеличилась в сравнении с прошлым годом и составила 3,21%, а рентабельность по чистой прибыли стала ниже и составила 1,19%.

Основную долю в структуре персонала в ООО «Экономжилстрой» занимают рабочие, что естественно для производственных предприятий. Их доля в динамике увеличивается с 67,50 % до 67,94 %, а численность увеличивается с 81 человека в 2015 году до 89 человек в 2017 году, что вызвано увеличением деятельности предприятия. Численность руководителей, специалистов и служащих в динамике также увеличилась.

Анализ показал, что производительность труда снижается на 38,50% в 2016 году и увеличивается на 59,08% в 2017 году. Причиной этому является, как отмечалось выше, увеличение объемов деятельности на предприятии. Также такое увеличение производительности указывает на решение организационных проблем в области мотивации. Темп прироста среднемесячной заработной платы в 2017 году положительный и составил

6,07%. Уровень среднемесячной заработной платы находится на уровне выше среднего по региону и составляет 37027 руб.

В динамике стабильно снижается среднегодовая стоимость основных фондов, что связано с тем, что предприятие распродает часть своих устаревших активов. Эффективность использования основных фондов при этом в динамике увеличивается, о чем свидетельствует рост фондоотдачи и снижение фондоемкости.

Динамика материальных затрат соответствует общей динамике затрат предприятия: отмечается снижение в 2016 году на 32,12% и рост на 52,79% в 2017 году. Показатели эффективности использования материальных ресурсов в 2017 году также увеличилась: материалоотдача выросла, а материалоемкость снизилась.

Таким образом, проведенный анализ эффективности хозяйственной деятельности выявил, что деятельность ООО «Экономжилстрой» является прибыльной. Отмечается положительная динамика абсолютных показателей, но некоторые показатели эффективности деятельности в динамике снижаются.

Согласно справочной системы «2Гис» в г. Красноярске работает 166 организаций в сфере «жилищное строительство». Ближайшими конкурентами для ООО «Экономжилстрой» являются ГК «Арбан», ГК «Монолитхолдинг», АО «Культбытстрой».

ООО «Экономжилстрой» в г. Красноярске занимает лидирующие позиции на рынке жилищного строительства, однако компанией заняты не все сегменты данного рынка. Чтобы удержать старых клиентов и привлечь новых, необходимо постоянно развиваться, в том числе осваивать новые направления бизнеса.

Рассмотрев возможности ООО «Экономжилстрой», его слабые и сильные стороны, проведя анализ угроз, исходящих из внешней среды, можно определить стратегию конкурентоспособности фирмы. Так как ООО «Экономжилстрой» работает на развивающемся рынке с сильной конкуренцией, то для него наилучшей будет комбинированная стратегия,

нацеленная на решение своих конкурентных преимуществ и предусматривающая более глубокое проникновение и географическое развитие рынка. Разрабатываемая стратегия должна быть направлена на максимальное использование предоставляемых возможностей и максимально возможную защиту от угроз.

Возможности роста предприятия можно реализовать путем выбора продукции с быстрым увеличением выпуска или нового продукта. Для роста необходимо менять ассортимент, добиваясь большего потенциала расширения выпуска этой продукции и обеспечения высокой доли на рынке. Такой продукцией могут стать какие-либо современные, пользующиеся спросом строительные материалы

Проведенный анализ выявил, что одним из способов повышения конкурентоспособности предприятия может стать организация выпуска нового вида смежной продукции – востребованных современных строительных материалов. Это позволит расширить рынок сбыта, удержать старых клиентов, привлечь новых клиентов. В качестве такого строительного материала предлагается рассмотреть пеноблоки.

Пенобетон – это разновидность бетона, имеющая ячеистую структуру. Благодаря тому, что в ячейках находится воздух, основным качеством является отличная теплоизоляция. Этот материал имеет такую высокую текучесть, что его легко заливать в формы, получая заготовки различного вида.

Применение пеноблоков обеспечивает существенную выгоду при строительстве, а также значительное снижение себестоимости строительства при одновременном улучшении потребительских характеристик объекта и уменьшении расходов на содержание и эксплуатацию зданий.

Инвестиционные затраты на проект составят 4973 тыс. руб. Проект частично будет финансироваться за счет собственных средств инициатора проекта, и частично – за счет кредитных ресурсов. Кредит будет взят на один год под 18 % годовых (аннуитетные платежи) в сумме 3000 тыс. руб. Остальная

часть средств будет финансироваться за счет собственных источников инициатора проекта.

Текущие затраты в первый год реализации проекта составят 44430 тыс. руб.

Чистая стоимость проекта 6356 тыс. руб., индекс доходности больше единицы и составляет 1,28. Проект окупится за 15 месяцев.

Через 5 лет после реализации проекта чистая прибыль предприятия благодаря производству пеноблоков может увеличиться на половину, рентабельность продаж – на 0,41%. Также ожидается положительная динамика производительности труда.

Анализ показывает, что по всем показателям оценка параметров конкурентоспособности увеличилась и превосходит конкурентов.

Таким образом, проект можно считать эффективным и целесообразным.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 05.12.2017) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 19.02.2018) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 19.02.2018) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».
5. Альмухаметова Э.Р. Теоретические вопросы формирования механизма управления конкурентоспособностью строительной продукции // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2016. №5 (64).
6. Александров Ю.Л., Юшкова Л.В. Условия функционирования субъектов сферы услуг в системе конкурентных отношений // Российское предпринимательство. 2015. №7.
7. Барбарская М. Н. Управление конкурентоспособностью строительной организации // Основы ЭУП. 2017. - №1 (1).
8. Бахтеев Ю.Д., Белякова В.А. Концепция стратегического маркетинга как основа управления конкурентоспособностью предприятий // Известия ВУЗов. Поволжский регион. Общественные науки. 2014. №2 (30).

9. Белкин В.Н., Белкина Н.А., Владыкина Л.Б. Теоретические основы оценки конкурентоспособности предприятий // Экономика региона. 2015. №1.
10. Белоглазова М. С. Анализ и проблемы строительной отрасли // Молодой ученый. - 2018. - №4. - С. 104-107.
11. Бусыгина А.В. Особенности управления конкурентоспособностью предприятия // Экономика и социум: современные модели развития. 2014. №7.
12. Бутко Г.П., Матюшевская С.В. Формирование стратегии развития компании на основе конкурентоспособности // Известия УрГЭУ. 2014. №3 (53).
13. Витковский А.Ф. Проблемы формирования ресурсного потенциала предприятия // Символ науки. 2016. №9-1.
14. Воронов Д.С., Криворотов В.В. Методика повышения конкурентоспособности предприятия // Проблемы развития территории. 2017. №5 (91).
15. Воронов Д.С., Городнова Н.В., Придвижкин С.В. Энергетическая эффективность строительных компаний как фактор роста их конкурентоспособности в условиях государственно-частного партнерства // Известия УГГУ. 2017. №1 (45).
16. Воронов Д.С., Криворотов В.В., Русецкая Э.А. Оценка конкурентоспособности крупнейших российских компаний по итогам 2015 г // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2016. №4.
17. Гасанова Н.М., Колыванова Е.К. Формирование маркетинговой системы управления развитием предприятий строительного комплекса // РППЭ. 2016. №2 (64).
18. Даниленко Н.Н., Арбатская Е.А. Совершенствование системы управления конкурентоспособностью предприятий сферы услуг // Современные технологии. Системный анализ. Моделирование. 2015. №4 (48).

19. Драгунова И.В. Оценка конкурентоспособности в сфере услуг / Экономический журнал. – 2015. - № 19. – С. 43-48.
20. Еремин А.А. Франчайзинг и договор коммерческой концессии: теория и практика применения: монография. М.: Юстицинформ, 2017. 208 с.
21. Жердецкая А.М., Просвирина А.А. Анализ современных подходов к оценке конкурентоспособности предприятий // Символ науки. 2017. №1.
22. Зенкина М.В., Щербакова Е.Н. Развитие методов управления инновационной системой строительной организации // Теория и практика общественного развития. 2017. №4.
23. Зозуля В.В., Сергеева А.Ю. Теоретические вопросы налогового регулирования инвестиционной деятельности // Международный бухгалтерский учет. 2015. N 33. С. 2 - 11.
24. Иванова Н. Е., Приступа М. Э. Особенности бюджетирования в строительной отрасли // Молодой ученый. - 2017. - №14. - С. 360-363.
25. Исраилов Х. Л. Методические основы оценки конкурентоспособности строительной продукции // ТДР. 2016. - №5.
26. Кобиашвили Н.А., Женжебир В.Н., Галицкий Ю.А., Фадеев А.С., Медведев В.М., Шестов А.В., Кобулов Б.А. Организационно-экономические подходы к повышению конкурентоспособности хозяйственной деятельности предприятия // Интернет-журнал Науковедение. 2015. №3 (28).
27. Колыванов В.Ю., Казиева Ж.Н. Организационные формы и методы управления интенсификацией строительного производства // РППЭ. 2015. №10 (60).
28. Кондрашкина И.И., Чиранова Т.И. Современные подходы к управлению конкурентоспособностью предприятий торговли // Вестник ВУиТ. 2015. №3 (34).
29. Кондратьева А.А., Перевертова Т.А. К вопросу обеспечения конкурентоспособности российских промышленных предприятий // Социально-экономические явления и процессы. 2015. №7.

30. Конкуренция в рыночной экономике: пределы свободы и ограничений: монография / А.А. Амангельды, О.А. Беляева, А.Н. Варламова и др.; отв. ред. А.В. Габов. М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ, Юриспруденция, 2016. 384 с.
31. Колыванов В.Ю., Казиева Ж.Н. Организационные формы и методы управления интенсификацией строительного производства // РППЭ. 2015. №10 (60).
32. Крючков В.А. Развитие методологии управления качеством и конкурентоспособностью строительной продукции // Экономика и социум: современные модели развития. 2017. №15.
33. Круглова О.В. Учет качества производимой продукции как фактор конкурентоспособности во внешней торговле // Вестник Российской таможенной академии. 2016. N 1. С. 42 - 49.
34. Кулешова Т.А. Разработка структуры стратегии повышения конкурентоспособности промышленного предприятия // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. №10 (50).
35. Курипченко Е.В. Методический подход к обеспечению конкурентоспособности предприятия // Организатор производства. 2015. №3 (66).
36. Левицкий Т.Ю. Актуальные направления производства конкурентоспособной строительной продукции на инновационной основе // Вестник ДГТУ. Технические науки. 2017. №2.
37. Левицкий Т.Ю., Эсетова А.М. Стратегия роста конкурентоспособности строительной продукции // РППЭ. 2015. №9 (59).
38. Михненко П.А. Теория менеджмента: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2014. - 640 с.
39. Мансуров Р.Е. Критерии оценки конкурентоспособности агропромышленного предприятия // Вестник АГАУ. 2017. - №4.

40. Пименова Е.Н. Методы оценки конкурентоспособности // Ученые записки Тамбовского отделения РoСМУ. 2016. №6.
41. Плешкова Н.А., Подзорова Г.А., Першина Е.Г., Соколова О.В., Тарский М.О. Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия: подходы, проблемы, задачи // УЭКС. 2014. №10 (70).
42. Подлепа В.А. Анализ и оценка частных потенциалов коммерческой организации // Аудитор. 2017. N 7. С. 53 - 57.
43. Пострелова А. В. Оценка конкурентоспособности предприятия // Молодой ученый. – 2013. - № 6. – С. 398-402.
44. Поляничкин Ю.А. Методы оценки конкурентоспособности предприятий // Бизнес в законе. 2017. - №3.
45. Подхалюзина В.А., Дрейцен М.А. Научно-методические положения оценки конкуренции на автотранспортном рынке // ТДР. 2017. №1.
46. Проданович М.А. Управление конкурентоспособностью продукции и услуг в строительной отрасли // Концепт. 2015. - №5.
47. Прохин Е.А., Белянцева О.М., Сафонова Н.А. Драйверы конкурентоспособности инвестиционно-строительного комплекса в условиях экономического кризиса // Социально-экономические явления и процессы. 2016. №6.
48. Романова Л.В. Теоретические и практические аспекты развития маркетингового менеджмента на промышленных предприятиях // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. 2017. №3-4.
49. Родионова Л.Н., Кантор О.Г. Сбалансированность показателей при оценке конкурентоспособности продукции // Экономика региона. 2014. №3.
50. Российский статистический ежегодник. 2017: Стат.сб./Росстат. - М., 2017 – 686 с.
51. Рябков О.А. Высокотехнологичное производство - основа инновационной экономики // УЭКС. 2017. №3 (97).

52. Салихова И. Э. Финансы компании строительной отрасли // Молодой ученый. - 2014. - №16. - С. 281-284.
53. Сталаш В.А. Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия в России // Инновационная наука. 2015. №7-1.
54. Строительство в России. 2016: Стат. сб. / Росстат. - М., С863 2016. – 111 с.
55. Смирнова О.П. Конкурентоспособность как механизм обеспечения экономической безопасности предприятий строительной отрасли России // Дискуссия. 2016. №3 (66).
56. Смирнова О.П. Методология изучения экономической безопасности строительной отрасли России на современном этапе // Интернет-журнал Науковедение. 2016. №3 (34).
57. Стаценко Е.В., Терехова Н.А. Механизм определения уровня конкурентоспособности предприятия // Символ науки. 2016. №4-1.
58. Халимбеков Х.З., Мамедов А.Г. Методы оценки конкурентоспособности строительной продукции // РППЭ. 2016. №4.
59. Чугаева Т.Д. Интерпретация аналитических показателей, отраженных в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах // Бухгалтер и закон. 2015. - № 4. - С. 2 - 10.
60. Чичинкина А. Управление репутацией компании в Интернете // Управление персоналом. 2015. - № 26. - С. 52 - 55.
61. Черкасова А.А. Управление конкурентными преимуществами гостиничных предприятий // Вестник РЭА им. Г.В. Плеханова. 2014. №10 (76).
62. Чхутиашвили Л.В. Роль внутреннего контроля организации в эффективном ведении финансово-хозяйственной деятельности // Международный бухгалтерский учет. 2015. - № 26. - С. 23 - 33.
63. Шаш Н.Н. Управление интеллектуальным капиталом развивающейся компании: учеб. пособие. М.: Магистр, ИНФРА-М, 2014. - 368 с.

- 64.Шевчук Д. Управление качеством как фактор успеха предприятия в конкурентной борьбе // Финансовая газета. Региональный выпуск, 2014. - № 29. – С. 1-5.
- 65.Шишкова Г.А., Шишкова Е.А. Особенности управления конкурентоспособностью организации в современных условиях // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2015. №1.
- 66.Шуваев М. А. Методический подход к оценке рейтинга конкурентоспособности строительного предприятия // ПСЭ. 2016. №1.
- 67.Эсаулова И.А., Нагибина Н.И. Интегрированная оптимизационная модель управления эффективностью труда на предприятии сетевой розничной торговли продуктами питания // Интернет-журнал Науковедение. 2016. №3 (34).
- 68.Официальный сайт: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
- 69.Официальный сайт: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.krasstat.gks.ru>.
- 70.Официальный сайт: Министерство экономического развития РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru>
- 71.Официальный сайт ООО «Экономжилстрой» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://экономжилстрой.рф>.

ПРИЛОЖЕНИЯ А

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2017 года

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2017 г.

Организация <u>Общество с ограниченной ответственностью "ЭкономЖилСтрой"</u> Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности <u>Строительство жилых и нежилых зданий</u> Организационно-правовая форма / форма собственности <u>общество с ограниченной ответственностью / частная собственность</u> Единица измерения: _____ в тыс. рублей Местонахождение (адрес): <u>660077, Красноярский край, Красноярск г, Молокова ул, дом № 1, корпус 1, квартира 178</u>	Форма по ОКУД _____ Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____ ИНН _____ по ОКВЭД _____ по ОКОПФ / ОКФС _____ по ОКЕИ _____
---	---

Коды		
0710001		
31	12	2017
73998271		
2465084712		
41.20		
65	16	
384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	875	1 161	1 441
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	4 315
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	875	1 161	5 755
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	70 683	99 164	35 500
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	151	-	1
	Дебиторская задолженность	1230	771 705	670 269	585 685
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	6 485	-	102 709
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	197	580	21
	Прочие оборотные активы	1260	-	-	73
	Итого по разделу II	1200	849 221	770 013	723 969
	БАЛАНС	1600	850 096	771 175	729 744

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	63 500	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	43 049	35 723	28 665
	Итого по разделу III	1300	106 549	35 733	28 675
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	176 011	-	148 245
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	176 011	-	148 245
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	718	150 593	21 810
	Кредиторская задолженность	1520	566 635	583 853	530 292
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	183	986	722
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	567 536	735 441	552 824
	БАЛАНС	1700	850 096	771 175	729 744



Руководитель

Сергеев Сергей
Александрович
(расшифровка подписи)

2 апреля 2018 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах за 2017 год

Отчет о финансовых результатах за Январь - Декабрь 2017 г.

Организация <u>Общество с ограниченной ответственностью "ЭкономЖилСтрой"</u> Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности <u>Строительство жилых и нежилых зданий</u> Организационно-правовая форма / форма собственности <u>общество с ограниченной ответственностью / частная собственность</u> Единица измерения: в тыс. рублей	Форма по ОКУД _____ Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____ ИНН _____ по ОКВЭД _____ по ОКФС / ОКФС _____ по ОКЕИ _____
--	--

Коды		
0710002		
31	12	2017
73998271		
2465084712		
41.20		
65	16	
384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2017 г.	За Январь - Декабрь 2016 г.
	Выручка	2110	615 537	336 719
	Себестоимость продаж	2120	(576 510)	(313 302)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	39 027	23 417
	Коммерческие расходы	2210	(2 156)	(9)
	Управленческие расходы	2220	(17 062)	(17 321)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	19 787	6 087
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	3 400	7 768
	Проценты к уплате	2330	(21 095)	(18 071)
	Прочие доходы	2340	14 797	59 364
	Прочие расходы	2350	(7 672)	(46 066)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	9 217	9 082
	Текущий налог на прибыль	2410	(1 891)	(2 024)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	7 326	7 058